La déréglementation des transports routiers de marchandises : l'expérience française

Michel Violland

▶ **To cite this version:**

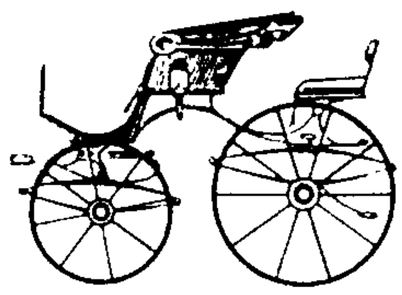
Michel Violland. La déréglementation des transports routiers de marchandises : l'expérience française. 1985. halshs-00603811

HAL Id: halshs-00603811
https://shs.hal.science/halshs-00603811

Submitted on 27 Jun 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.



Etudes et Recherches

LA DEREGLEMENTATION DES TRANSPORTS ROUTIERS DE MARCHANDISES: l'expérience française.

Laboratoire d'Economie des Transports
laboratoire associé au c.n.r.s. n° 314

TML 4

LABORATOIRE D'ECONOMIE DES TRANSPORTS
UNIVERSITE LYON II

ETUDES ET RECHERCHES

Michel VIOLLAND

LA DEREGLEMENTATION DES TRANSPORTS ROUTIERS DE MARCHANDISES: l'expérience française.

NOVEMBRE 1985

ISSN 0769-6434

Ce travail* doit beaucoup à M. Alain BONNAFOUS, par son insistance à le voir s'achever.

Que M. BERNADET, Directeur de Recherche, soit particulièrement remercié pour avoir suivi régulièrement mes recherches.

Cette étude est également redevable au travail de mes anciens collègues de la Direction Générale de l'Equipement.

Ma gratitude s'adresse de même à M. Arthur DE WAELE pour avoir accepté d'être Membre du Jury et pour le temps qu'il m'a accordé pour préparer ce travail.

Enfin, la dactylographie a été assurée par Melle Nicole ROUAULT qui a fait preuve de beaucoup de patience.

* Issu d'une thèse de Doctorat de troisième cycle en Economie des Transports soutenue en janvier 1985 à l'Université Lyon II.

SOMMAIRE

Introduction

PARTIE 1 : LE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES, UNE ACTIVITE QUI APPARAIT, EN 1979, SINGULIEREMENT REGULEE 7

Chapitre 1 : Portée du cadre réglementaire en 1979 9

1. Présentation du décret de 1949 9

1.1 Champ d'application 9
1.2 Le transporteur 6
1.3 Le loueur 13
1.4 Le commissionnaire de transport 14

2. Un cadre réglementaire bridant et structurant le secteur 15

2.1 Le cadre réglementaire, frein à la capacité concurrentielle du secteur 16
2.2 Le décret de 1949, vecteur d'une spécialisation des fonctions 21

Chapitre 2 : Une singulière régulation 26

1. L'échec de la régulation intermodale 26

1.1 La croissance du transport routier à longue distance 26
1.2 A l'origine de l'adaptation : une véritable "culture professionnelle" 31
1.3 L'adaptation par la fraude 33

2. Structure du secteur et régulation d'ensemble en 1979 37

2.1 Création d'entreprises et structure artisanale 37
2.2 La régulation d'ensemble 39

PARTIE 2 : 1979-1981, UNE LIBERALISATION DANS UNE CONJONCTURE ECONOMIQUE CONTRAIGNANTE 46

Chapitre 1 : La crise économique et ses effets directs 48

1. Le nouvel ordre économique 48

2. Effets de la crise sur les transports 57

2.1 Fluctuations d'activité du transport routier public 57
2.2 Evolution des coûts des entreprises 61

Chapitre 2 : Rentabilité et structure financière des entreprises de transport routier de marchandises 68

1. Une dégradation de la rentabilité des entreprises 68

1.1 Evolution de la rentabilité 70
1.2 Une dégradation de rentabilité multiforme 72
1.3 De fortes disparités selon les entreprises 76

2. Structure financière des entreprises de transport routier en 1979 79

2.1 Méthodologie 80
2.2 Résultats 83

Chapitre 3 : La libéralisation, aboutissement de la politique des transports (1949-1981) 89

1. De la protection du fer à l'esquisse d'une libéralisation 89

1.1 L'institution du contingentement : une mesure de protection du fer 89
1.2 Le Traité de Rome 91
1.3 Les rapports des commissions Laval et Le Vert 93
1.4 La politique des transports : Rapport de 1973 95

2. La déréglementation de 1979 97

2.1 Le rapport Guillaumat 97
2.2 Les mesures de libéralisation 100

PARTIE 3 : UNE DEREGLEMENTATION INADAPTEE 104

Chapitre 1 : L'extension de la sous-traitance 106

1. Schéma de l'évolution engendrée 106

1.1 La chute des prix de transport 106
1.2 Le recours à la sous-traitance 107

2. Enquête sur la sous-traitance 109

2.1 Démarche 109
2.2 Conclusions 110

3. Informations statistiques 118

Chapitre 2 : Libéralisation et allocation des ressources 125

1. L'équilibre du marché de concurrence pure et parfaite sous contraintes 125

2. Les hypothèses de la concurrence pure et parfaite 129

3. Allocation des ressources et mécanismes du marché 136

Chapitre 3 : Libéralisation et transition 141

1. Tendances actuelles du secteur 141

1.1 L'émergence de la logistique 141

1.2 La télématique, facteur supplémentaire de dualisation du secteur 144
1.3 Une normalisation de la sous-traitance 146

2. La distinction libéralisation - déréglementation 148

2.1 Allocation des ressources et concurrence intermodale 148
2.2 Effets pervers du contingentement et des tarifs obligatoires 150
2.3 Logistique, télématique et régulation du marché 151
2.4 Mesures de transition 152

Conclusion 155

INTRODUCTION

La déréglementation des activités économiques a depuis quelques années pris de l'ampleur aux Etats-Unis. Ce principe a été successivement mis en oeuvre dans les domaines du transport aérien, des transports terrestres, de l'énergie et des télécommunications puis des services financiers. Le secteur des transports a ainsi été touché en priorité.

En Europe, les transports de marchandises font de longue date l'objet d'un débat sur l'opportunité d'une déréglementation. Les transports de marchandises comptent en effet parmi les domaines d'activité les plus réglementés. La réglementation a pris naissance dans les années trente ; l'émergence du transport routier apparaît alors menaçante pour le chemin de fer. Des restrictions multiples à la liberté d'exercice des transporteurs routiers sont mises en place. En France, les contraintes réglementaires ont été réaffirmées dans l'après-guerre par un décret en date du 14 novembre 1949. Les textes ont été ultérieurement assouplis, tendance qui a été renforcée en 1979-1980 où, conformément à l'orientation politique des Pouvoirs Publics, un programme dit "de libéralisation" des transports routiers de marchandises a été engagé avant d'être interrompu en 1981 par suite d'un changement politique majeur.

Cette expérience de libéralisation, bien que brève, présente un intérêt certain :

- elle permet d'apprécier l'efficacité d'une régulation des transports routiers par les mécanismes du marché dans une conjoncture de crise économique ;

- on peut identifier les effets spécifiques de certaines mesures de déréglementation ;

- les phénomènes survenus déterminent pour une part l'évolution ultérieure du secteur.

L'étude que nous proposons tentera d'apporter des informations sur ces différentes perspectives d'analyse. Elle sera notamment illustrée par une enquête effectuée en 1981 sur les transformations du secteur des transports routiers de marchandises.

Une démarche en trois parties sera adoptée :

- Une première présentera le secteur des transports routiers de marchandises avant qu'il soit libéralisé. L'analyse portera principalement sur l'impact du cadre réglementaire, en soulignant les voies de régulation que le secteur a développées.

- La deuxième partie précisera les caractéristiques saillantes du contexte économique dans lequel la déréglementation a été entreprise. Les conséquences de ce contexte sur les entreprises de transport routier seront évoquées. Les mesures de déréglementation

pourront alors être présentées, en retraçant les étapes qui ont contribué à l'évolution de la réglementation.

- La troisième partie analysera les effets de la libéralisation, à partir d'une enquête. Nous nous interrogerons sur la conformité des phénomènes survenus avec l'objectif poursuivi, celui d'une allocation optimale des ressources.
  En regard des critiques que nous aurons formulées, les axes principaux d'un cadre réglementaire approprié seront esquissés.

L'objet principal de cette recherche est évidemment de déterminer si, dans le cas de la France, une régulation des transports routiers de marchandises par les mécanismes du marché est envisageable et les conditions dans lesquelles elle peut l'être.

Abordons la première partie qui présente les singularités du secteur avant qu'il soit "libéralisé".

PREMIERE PARTIE

Le transport routier de marchandises, une activité qui apparaît, en 1979, singulièrement régulée.

INTRODUCTION

L'objet de cette première partie est de porter à la connaissance du lecteur les spécificités du secteur des transports routiers de marchandises, au moment de sa libéralisation, en 1979. Sans vouloir anticiper sur les développements à venir, nous pouvons cependant avancer que le fonctionnement de ce secteur présentait alors des singularités (1). Nous essaierons de les mettre progressivement en évidence :

- Le premier chapitre analysera la portée du cadre réglementaire. Les transports routiers de marchandises sont en effet sous la tutelle d'une réglementation "abondante" (2), principalement construite à partir du décret de 1949. Nous soulignerons le contenu du cadre réglementaire, pour révéler ses principales orientations : une limitation de la capacité concurrentielle du secteur et une spécialisation des fonctions de ces opérateurs.

- Le deuxième chapitre sera consacré à l'esquisse d'une synthèse d'ensemble : nous chercherons à expliciter les phénomènes et les mécanismes qui ont engendré une régulation singulière de ce domaine d'activité.

Au travers de ces deux chapitres, une première image des conditions de développement des transports routiers de marchandises, jusqu'à leur déréglementation, devrait ressortir.

---

(1) "Une forme de régulation originale, cohérente, mais peu conforme à ce que les pouvoirs publics pouvaient souhaiter". Maurice Bernadet, Alain Bonnafous. Communication au séminaire "Les Transports et la Puissance Publique" de l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées.

(2) Tout au moins, elle est fréquemment présentée comme telle : "Un des domaines les plus réglementés et les plus surveillés" P. Darrot ; Economie et Statistiques, décembre 1972 n° 40 - INSEE.

Chapitre I

PORTEE DU CADRE REGLEMENTAIRE EN 1979

Outre les réglementations (droit du travail, fiscalité, etc.) qui s'appliquent à toutes les entreprises, l'activité des entreprises de transport routier de marchandises est soumise à une réglementation de droit public.

Cet ensemble réglementaire est principalement constitué du décret de 1949. Ce dernier a été élaboré avec pour objectif de coordonner l'activité des différents modes de transport de marchandises. Les textes de 1949 ont été progressivement complétés ou modifiés par des dispositions de différentes origines (nationales, communautaires).

Le premier point de ce chapitre présentera le décret de 1949 tel qu'il était avant que sa portée soit diminuée, par des mesures de libéralisation, dans le courant de l'année 1979. Il sera ponctuellement fait mention de certaines évolutions, sans contrevenir à l'option de se limiter aux traits importants pour la suite de l'exposé.

Au fur et à mesure de la démarche, nous aborderons les dispositions réglementaires qui complètent le décret de 1949, de façon à cerner les orientations de l'ensemble du dispositif réglementaire et à en apprécier les effets (cf. 2 un cadre bridant et structurant le secteur).

1. PRESENTATION DU DECRET DE 1949

L'objectif du décret de 1949, une coordination de l'activité des différents modes de transport, s'est traduit concrètement par un ensemble de restrictions à la liberté d'exercice des transporteurs routiers (conditions d'accès à la profession, zones géographiques d'exercice, etc.).

Nous rappellerons ici brièvement le contenu des textes, leur portée sera analysée dans le point suivant. Aussi, le lecteur qui est quelque peu familiarisé avec les dispositions réglementaires pourra directement se reporter au paragraphe 2.

1.1 Champ d'application du décret de 1949

L'article 22 du décret du 14 novembre 1949 pose pour principe que tous les transports routiers de marchandises sont soumis à coordination. Toutefois, l'article 23 exclut plusieurs catégories de transport routier du champ de la coordination (la liste se trouve en annexe). L'exclusion de la coordination concerne principalement le transport pour propre compte ; il est défini par la réunion de quatre conditions :

- Le transport doit être effectué pour le compte de la personne qui l'exécute. Les transports pour le compte de tiers sont donc exclus (société mère, filiale, etc.).

- Le véhicule doit appartenir à l'entreprise qui effectue le transport ou avoir été mis à sa disposition exclusive dans le cadre d'une location répondant aux conditions prévues par le décret de 1949 (cf. 1.3 c) Le loueur).

- La personne qui effectue le transport ne doit pas détenir la marchandise à transporter uniquement en vue de son transport ; elle doit avoir, au regard de la marchandise transportée, l'une des qualités suivantes : propriétaire, vendeur, emprunteur, locatoire, producteur, transformateur, réparateur, façonnier.

- Le transport ne doit constituer que l'accessoire ou le complément d'une autre activité exercée par celui qui l'exécute.

Pour ce qui concerne les transports soumis à coordination, le décret de 1949 distingue juridiquement les différents intervenants que sont le transporteur, le loueur et le commissionnaire. Dans chaque cas, l'intervenant du secteur des transports (transporteur, loueur, commissionnaire) est défini à partir de la nature du contrat qui le lie à son client.

1.2 Le transporteur

a) Le contrat de transport - le transporteur

C'est une convention par laquelle un professionnel, "le voiturier", s'engage à déplacer une marchandise d'un point à un autre moyennant un prix déterminé et dans un délai fixé par les tarifs, ou à défaut, par la convention des parties ou par l'usage.

b) Conditions d'accès à la profession

Depuis le 1er janvier 1967, une justification d'aptitude à l'exercice de la profession est nécessaire pour obtenir une inscription au Registre des transporteurs routiers (1). Lorsque l'entreprise est une personne morale, le titulaire du titre de capacité doit être son représentant légal. Depuis le décret du 22 novembre 1971, la validité de l'inscription n'est effective que si les personnes morales ont un représentant légal, possédant l'aptitude professionnelle, qui dirige effectivement et en permanence l'activité de transport. De plus l'inscription au registre du commerce ainsi que l'installation d'un établissement dans le département où une inscription est sollicitée, sont requis. Enfin, il faut être de nationalité française ou ressortissant d'un pays qui accorde un régime de réciprocité aux Francais.

L'accès à la profession est matérialisée par l'inscription au registre des transporteurs qui est tenu au comité technique départemental des transports (CTDT).

---

(1) Cette justification d'aptitude peut être obtenue de deux façons :
- Soit en étant titulaire d'un diplôme de l'enseignement supérieur reconnu comme équivalent ;
- Soit par un examen oral qui comporte les matières suivantes : gestion, coordination, réglementation sociale, transports internationaux, technique, droit privé.

Les examens sont organisés par les Services Régionaux de l'équipement.

c) Titres d'exploitation

Les textes de coordination distinguaient initialement trois zones pour l'exécution des transports : la zone longue, la zone courte et la zone de camionnage :

Les zones de camionnage correspondent à un cercle, centré sur le chef lieu, d'un rayon d'environ 70 kilomètres. Il existe une zone courte par département ; elles ont été remaniées dans le sens d'une extension depuis 1973 (1). La zone longue quant à elle couvre le territoire national.

En conformité avec ces différentes zones, plusieurs sortes de titres d'exploitation existent ; ils sont requis pour effectuer des transports dans les zones correspondantes :

- Les licences de zone de camionnage, hors contingent depuis 1971, qui sont délivrées pour une durée limitée aux entreprises inscrites au CTDT.

- Les licences de zone courte qui ont un régime analogue à celles de la zone de camionnage depuis le 1er octobre 1973.

Il en résulte que le certificat d'inscription au registre des transporteurs ouvre la possibilité d'effectuer tout transport à l'intérieur de la zone courte du département d'inscription de l'entreprise puisque les licences de zone courte ne sont pas contingentées.

Les transports pour lesquels le lieu de chargement et de déchargement ne sont pas inscrits à l'intérieur d'une même zone courte doivent être exécutés sous couvert d'une licence de zone longue (2).
Les licences ne sont pas affectées à un véhicule déterminé mais peuvent être utilisées avec n'importe quel véhicule de l'entreprise.

Les licences de zone longue sont soumises à contingentement ; il ne peut en être obtenu qu'à l'occasion de l'ouverture par le ministre des Transports de contingents supplémentaires. En effet, l'article 27 du décret du 14 novembre 1949 confère au ministre la possibilité de décider, par arrêté, de l'attribution de licences supplémentaires de zone longue. Ces licences supplémentaires sont valables pour une durée de 7 ans, leur renouvellement est périodique ; au contraire des licences délivrées antérieurement au 26 novembre 1971 qui ont une durée de vie illimitée. Il est prévu que le renouvellement des licences s'opérerait dans des conditions analogues à celles de leur attribution. En dehors des cas d'ouverture d'un contingent, la seule façon de détenir des licences supplémentaires consiste à acheter tout ou partie du fonds de commerce d'un autre transporteur. Le transfert de licences qui est l'objet de la transaction s'analyse en effet comme un transfert de fonds de commerce.

---

(1) Les zones courtes couvrent un rayon d'environ 150 kms centré sur le chef lieu de département.

(2) Une licence de zone longue n'est cependant pas requise pour les transports de zone longue effectués avec des véhicules d'un poids maximal autorisé ne dépassant pas 6T. Dans ce cas, le certificat d'inscription suffit.

Une mention de spécialité peut être apposée sur les licences, elle limite leur validité au transport de certaines marchandises : masses indivisibles, déménagements, frigorifique, citerne. Pour obtenir la mention de spécialité, il faut de plus que les véhicules comportent des aménagements adéquats.

La cession, location, donation de licences doit comprendre des véhicules en état de marche dont le nombre et les caractéristiques correspondent aux licences à transférer. En ce qui concerne les licences à renouvellement périodique, elles ne sont transférables que si le transfert porte sur la totalité du fonds de commerce.

Les licences de zone longue sont réparties en trois classes suivant le poids maximal autorisé des véhicules. Classe C pour les véhicules ou ensembles dont le poids maximal autorisé est inférieur à 11 tonnes. Classe B : 21 tonnes. Classe A : pour tous les véhicules. Deux licences B ou quatre licences C sont équivalentes à une A et permettent donc d'effectuer des transports avec des véhicules soumis à une licence A.

d) Tarifs de transport

La tarification routière est entrée en vigueur le 1/07/1961. Le décret de 1949 avait posé les principes constitutifs d'une tarification (équilibre financier des entreprises, couverture des prix de revient). La tarification tend à répondre à ces critères, c'est en effet la profession, par l'intermédiaire du Comité National Routier, qui propose au Ministre des Transports les tarifs et les modifications des règles tarifaires. La procèdure retenue permet au Ministre des Transports de différer son approbation qui doit de plus recevoir un avis conforme du Ministre de l'Economie et des Finances.

La tarification détermine, outre les prix de transport, les conditions d'application des tarifs dans le cadre des contrats de transport : délais de livraison, responsabilité, indemnités, etc.

La tarification s'applique pour les envois d'au moins 3 tonnes à une distance égale ou supérieure à 150 kms. Elle ne s'applique pas pour les envois portant sur les marchandises telles que : animaux vivants, agrumes, beurre, fromage, lais, etc. (cf. liste en annexe). Les transports de déménagement, groupages, citernes, sous température dirigée, ont également toujours été libres. Il s'agit en fait de transports soumis à une licence avec mention de spécialité.

Le prix d'un transport dans le cadre de la TRO résulte de la combinaison des éléments suivants :

- la désignation tarifaire de la marchandise à transporter. Il existe 9 catégories de marchandises ;

- la distance de taxation de l'envoi. A partir du classement des cantons en zones, une distance tarifaire est donnée entre le lieu de chargement et de déchargement des marchandises ;

- le classement de la relation qui est déterminé par celui de la localité de destination. Quatre catégories ont été distinguées pour tenir compte de la plus ou moins grande facilité pour trouver un fret de retour et pour effectuer le transport correspondant.

- le tonnage de la marchandise transportée. La règle générale est celle de la taxation sur le poids brut réel de l'envoi. Toutefois, lorsqu'il y a avantage pour le client, il est possible de taxer un envoi sur un poids fictif supérieur à son poids brut réel. De plus, dans certains cas, il existe un poids minimum à considérer en raison du volume de l'envoi.

L'ensemble de ces éléments fournit un prix à la tonne par tranche de distance, dégressif avec la distance. Les tarifs routiers sont des prix à fourchette qui comprennent un maximum et un minimum à l'intérieur desquels le prix peut s'établir (l'écart entre les deux est de 23 %). Les dispositions réglementaires ont ainsi sauvegardé, dans leurs principes, la possibilité d'une concurrence par les prix entre transporteurs.

1.3 Le loueur

a) Définition de la location de véhicules

La location de véhicules est l'opération commerciale par laquelle un loueur met un véhicule à moteur, avec ou sans le personnel de conduite, à la disposition d'un locataire pour lui permettre d'exécuter des transports routiers de marchandises.

b) Conditions d'accès à la profession

Une justification d'aptitude à l'exercice de la profession (conditions identiques à celles acquises pour le transport routier de marchandises) et la possession d'un centre d'exploitation dans le département où le loueur sollicite son inscription sont les conditions à réunir.
L'accès à la profession est matérialisée par l'inscription au registre des loueurs tenus par le Comité technique départemental des transports.

c) Titres d'exploitation

Le régime des licences de location est identique à celui des licences de transport. Un certificat d'inscription au registre des loueurs est donc nécessaire pour les véhicules ou ensembles données en location en vue de transport en zone courte (les licences ne sont pas contingentées). En zone longue, le certificat suffit pour les véhicules ou ensembles d'un poids maximal autorisé supérieur à 3,5 tonnes sans dépasser 6 tonnes. En revanche, le loueur doit détenir une licence pour les véhicules ou ensembles de poids maximal autorisés supérieur à 6 tonnes affectés à des transports de zone longue. Les licences sont de deux sortes : les licences de location de longue durée et les licences de location successives.

Les licences de location de longue durée ne sont pas contingentées ; elles sont délivrées au vu d'un contrat qui doit satisfaire aux conditions suivantes :

- une durée minimale de location de 12 mois, renouvelable ;

- un prix de location calculé suivant une formule binôme comportant soit un terme fixe et un terme variable, soit un terme kilométrique assorti d'un kilométrage minimum ;

- un dédit à la charge de la partie qui résilie le contrat doit être mentionné ;

- le contrat doit porter toutes énonciations relatives à la garde du véhicule, la maitrise des opérations de conduite, l'assurance des marchandises transportées, etc.

Les licences de location de longue durée sont affectées à un véhicule déterminé qui est mis à la disposition exclusive du locataire. La licence est restituée à l'expiration de sa validité ou lorsque la location prend fin.

En revanche, le régime des licences de location successives est analogue à celui des licences de transport routier quant à leur classe, équivalence, banalisation, durée de validité, etc.
Les véhicules doivent là encore être mis à la disposition exclusive du locataire.

d) Tarifs de la location

Contrairement à ce qui avait été initialement énoncé dans le décret de 1949, aucune tarification n'a jamais vu le jour.
La détermination du prix de toutes les locations relève de la libre discussion entre les parties, mais il doit être établi selon la forme binôme énoncée plus haut.

e) Conséquence de la location

Il est important de noter que c'est le locataire qui a la qualité de transporteur, il garde en effet la maîtrise des opérations de transport. Si le locataire fournit le personnel de conduite, il a aussi la maîtrise des opérations de conduite. Dans le cas de location avec chauffeur, la maîtrise des opérations de conduite revient au loueur, sauf convention contraire entre les parties.
Il faut également retenir que pendant la durée de la location, le véhicule ne peut être utilisé, à vide ou en charge, par d'autres personnes que le locataire.

1.4 Le commissionnaire de transport

a) Définition

Le commissionnaire se définit comme le professionnel qui fait exécuter, sous sa responsabilité et en son nom propre, un transport de marchandises pour le compte d'un commettant. Le commissionnaire est donc un intermédiaire, organisateur qui conclut en son nom personnel les contrats avec le ou les transporteurs qu'il utilise pour effectuer le transport demandé par son client.

b) Accès à la profession

Nul ne peut exercer les activités de commissionnaire de transport s'il n'est muni d'une licence délivrée par le Ministre des Transports (article 2 - décret du 30/06/1961).

c) Licences de commissionnaire de transport

Les licences sont délivrées à des personnes présentant les garanties de moralité nécessaires. De plus, les commissionnaires de transport doivent justifier de la constitution d'un cautionnement à la Caisse des Dépôts et Consignations (200.000 francs). Les licences sont délivrées pour une période probatoire de deux ans. Après cette période, sur enquête, la licence est validée pour une période de dix ans. L'obtention d'une licence de commissionnaire de transport est donc subordonnée à une enquête effectuée par les Services Régionaux de l'Equipement ; elle porte sur la "solvabilité" et la "moralité" du postulant.

d) Tarifs

Le commissionnaire de transport est tenu de respecter la tarification routière obligatoire, vis à vis de ses clients, lorsque le transport à effectuer entre dans son champ d'application.
Les conditions de rémunération du commissionnaire de transport seront abordées ultérieurement (cf. 2.2 Une domination des commissionnaires ?).

Le lecteur percevra, par cette présentation schématique du décret de 1949, que le cadre réglementaire est l'expression d'une volonté d'identification et de séparation des différents intervenants ainsi que de délimitation de leurs marges d'action. L'empreinte juridique et la cohérence qui en résulte ressortent nécessairement de prime abord. En fait, cette première approche du cadre réglementaire est statique : elle ne permet pas de saisir les relations qui se lient entre les différents intervenants et d'apprécier les effets d'ensemble, pour le secteur, du décret de 1949 et des textes qui le complètent. Aussi nous allons évoquer ces aspects dans le deuxième point de ce chapitre. Il apparaîtra de plus que la séparation rigoureuse des intervenants est une fiction juridique et que fréquemment les comportements eux-mêmes sont en marge des normes réglementaires.

2. UN CADRE REGLEMENTAIRE BRIDANT ET STRUCTURANT LE SECTEUR

La portée du cadre réglementaire peut s'analyser selon deux orientations distinctes :

- D'une part, l'ensemble du cadre réglementaire contient la capacité concurrentielle du secteur. Il nous semble d'ailleurs que tel est bien son objectif principal.

- D'autre part, le décret de 1949 est le vecteur d'une spécilisation des fonctions au sein du secteur. Nous essaierons dès lors de percevoir son effet "structurant".

2.1 Le cadre réglementaire, frein à la capacité concurrentielle du secteur

Le décret de 1949 et les dispositions qui le complètent restreignent la portée concurrentielle du secteur des transports routiers, en agissant directement sur l'offre (capacité, prix) ou indirectement par le biais de la formation des coûts.

2.1.1 Effets sur l'offre

a) En matière de capacité

Le régime des licences, tant de transport que de location, impose une limite au volume de l'offre de transport routier à longue distance. En effet, seules les licences de camionnage et de zone courte ont été mises hors contingent (1971, 1973). Pour les licences de transport en zone longue, leur nombre a augmenté d'environ 16 % entre 1968 et 1978 (cf. tableau 1). Elles interviennent sur la frange d'activité du transport routier qui est en concurrence avec le rail : les acheminements à longue distance. Aussi leur contingentement contient le volume de l'offre de transport parallèle à celle du rail.

Tableau 1

Nombre de licences A	1968	1978
Transport	6 883	7 964
Location	2 223	2 657
Location longue durée	-	13 399

Pour la location de véhicules, la mise à disposition exclusive et l'obligation de restitution du véhicule, par le locataire, au point de départ de la location, en font une activité spécifique. C'est le locataire qui organise le transport au même titre qu'il le ferait avec ses propres véhicules. Le transport lui-même est proche d'une activité de compte propre (1), peu en concurrence avec les autres modes. La location de longue durée est aussi une activité particulière, puisqu'elle est surtout destinée à couvrir des flux réguliers et d'un tonnage important, organisés par le locataire du véhicule. De ce fait, le développement des licences de location de longue durée entre apparemment peu en concurrence avec le transport routier proprement dit, il touche plutôt le compte propre (organisation du transport) mais aussi le rail (flux réguliers). Cette constatation ne s'oppose pas à notre propos d'ensemble ; les licences de location de longue durée n'ont

(1) Le décret de 1949 a d'ailleurs explicitement posé qu'un transport pour propre compte pouvait être effectué avec un véhicule pris en location (cf. 1.1 Champ d'application du décret de 1949).

effectivement été mises en place qu'à partir d'un décret de 1971 (1). Leur accroissement fut important (cf. tableau 1), à la mesure des capacités contenues par défaut de licences de zone longue.

b) En matière de prix

Nous avons vu que les transports à longue distance sont soumis à tarification obligatoire. Lors de sa présentation, la TRO a été instituée à la demande des organisations professionnelles de transporteurs pour limiter les excès de la concurrence interne au transport routier. Dans leur formulation, les décrets précisent que les entreprises doivent facturer leurs transports en tenant compte du prix de revient de ces transports sur les différentes relations.

Il convient de noter que le décret de 1949 avait prévu la possibilité d'une tarification routière, s'inscrivant dans l'objectif global d'une coordination intermodale. De plus, la composition de la tarification routière a été calquée sur celle des tarifs du rail. Etait-ce simplement pour en faciliter l'élaboration ? Nous pensons que cette caractéristique témoigne d'un souci de limiter la concurrence intermodale.

Maurice Bernadet (2) écrit sur cette question que "En établissant les barèmes tarifaires en fonction de ceux de la SNCF, l'Administration espérait décourager les professionnels routiers d'assurer des transports à longue distance, pour réserver, dans toute la mesure du possible, ce trafic au rail". En effet, les tarifs ainsi obtenus n'assureraient pas la rentabilité des transports routiers à longue distance, la structure des coûts de ce mode n'étant pas autant dégressive avec la distance qu'elle l'est pour le rail.

Les transporteurs routiers n'ont cependant pas été découragés par une insuffisante rentabilité. On peut d'autant plus le remarquer que la tarification routière qui, rappelons le, prévoit l'établissement d'un prix à l'intérieur d'une fourchette, empêche dans les faits que les prix pratiqués soient encore plus faibles. En effet, l'observation des comportements montre que c'est toujours le prix minimum qui est base de négociation. En l'absence d'une tarification, les prix des transports routiers seraient fréquemment abaissés, accroissant leur compétitivité intermodale. Tel est le cas en transport international, il existe une tarification de référence mais les prix pratiqués sont très inférieurs.

2.1.2 Effets sur la formation des coûts

La plupart des dispositions qui agissent sur la formation des coûts des entreprises ne sont pas issues du décret de 1949, elles le complètent.

On peut citer, pour mémoire, le code de la route qui contient des dispositions relatives aux poids autorisés, surcharges, vitesses, itinéraires, etc.

---

(1) La réglementation a évolué progressivement dans le sens d'une libéralisation (cf. Partie II, chapitre III).

(2) Maurice Bernadet - Gilles Joly. Le secteur des Transports - Economica - PUL, 1977.

Nous souhaitons, en revanche, étudier plus en détail la réglementation des temps de conduite et la tarification d'usage des infrastructures routières qui ont explicitement pour objectif une harmonisation des conditions de concurrence entre modes.

a) Conditions de travail dans les transports routiers

A l'origine, on trouve un réglement communautaire du 25 mars 1969 établi en vue d'harmoniser les conditions de travail des équipages entre modes de transports terrestres et entre pays de la CEE. Un décret du 11 février 1971 a rendu applicable en France les dispositions du réglement CEE, complété en 1972 par l'installation obligatoire d'un appareil de contrôle (chronotachygraphe).

Nous avons choisi de présenter schématiquement la réglementation sur les temps de conduite en énumérant les types d'infraction qu'elle prévoit. Ces infractions portent sur la durée de conduite continue, les temps minimum de repos et la durée maximale de conduite :

- Durée de conduite continue :

  Elle ne doit pas dépasser 4 heures. Est considéré comme une interruption de conduite soit un repos d'au moins 30 minutes consécutives à l'issue des 4 heures de conduite, soit 2 repos de 20 minutes intercalés dans les 4 heures de conduite, soit 3 repos de 15 minutes intercalés dans les 4 heures de conduite.

  En France, on ne relève pas d'infraction si la durée de conduite continue n'excède pas 5 heures. Dès qu'il y a dépassement des 5 heures, les infractions sont relevées par rapport à la règle des 4 heures. Les dispositions communautaires ne sont donc pas pleinement suivies.

- Temps minimum de repos journalier :

  Dans le cas d'un chauffeur unique, le temps minimum de repos journalier est de 11 heures consécutives au moins au cours de la période de 24 heures précédant une activité de conduite ou de travail, mais il peut être réduit à 9 heures deux fois au plus par semaine au lieu de garage du véhicule ou 8 heures deux fois au plus par semaine en dehors du lieu de garage du véhicule.

  Dans le cas d'un double équipage ; le temps minimum de repos journalier est de 10 heures consécutives pendant les 27 heures précédant une activité, s'il n'y a pas de couchette à bord, et de 8 heures consécutives pendant les 30 heures précédant une activité s'il y a une couchette. Les possibilités de réduction sont les mêmes que pour le simple équipage.

- Temps minimum de repos hebdomadaire :

  En sus des repos journaliers, le temps minimum de repos hebdomadaire est de :

  - 29 heures consécutives ou 24 heures et 5 heures ;

- pour les équipages de véhicules effectuant des transports internationaux, un cumul est possible sur deux semaines, mais l'on doit avoir 60 heures de repos après 14 jours consécutifs.

- Durée maximale de conduite journalière :

Elle est de 8 heures entre deux périodes consécutives de repos journalier, mais elle peut être portée à 9 heures deux fois au plus au cours d'une semaine.

En France, on admet 9 heures et 10 heures au lieu de 8 et 9.

Enfin, la durée durée maximale de conduite hebdomadaire est de 48 heures.

Le règlement communautaire sur les temps de conduite est évidemment un instrument d'harmonisation des conditions de travail entre modes de transport. Dans le cas de la France, des tolérances ont été introduites pour l'assouplir et ménager une transition (circulaire de 1976). Il n'en demeure pas moins que cet aspect de la réglementation est fortement contesté par la profession qui lui reproche sa rigidité, c'est à dire une conception d'ensemble inadaptée à la souplesse requise à l'exercice de l'activité de transporteur, malgré les équivalences que le texte ménage.

b) Tarification d'usage des infrastructures routières

L'application d'un principe identique de couverture des charges d'infrastructure pour les différents modes est fondamentale pour obtenir une égalisation des conditions de concurrence. Le principe retenu en matière de transport de marchandises est celui d'une tarification au coût marginal social d'usage des infrastructures. Conformément à la "phase intérimaire" définie par le mémorandum de 1971 du Conseil de la Communauté Economique Européenne. En France, la taxe à l'essieu, instituée en 1968, correspondait à cet objectif. Son instauration a fait suite aux travaux de la Commission LAVAL (1) dont le champ d'étude portait sur la façon dont les différents modes de transport supportent leurs coûts d'infrastructure. Les travaux de la commission ont été affinés en 1970, notamment pour intégrer les coûts sociaux liés à l'usage des infrastructures routières. Ainsi le coût marginal social comprend les coûts marginaux d'entretien, de police, de congestion et d'insécurité.

Le dispositif de la taxe à l'essieu est complexe puisqu'il tient compte à la fois du poids total autorisé en charge et de la configuration du véhicule (nombre d'essieux). Le tarif de base prévoit des réductions pour les transports combinés, les transports en zone courte et ceux en compte propre.

En pratique, les barèmes de la taxe à l'essieu n'ont pas été alignés sur lévolution générale des prix. En 1979, la taxe à l'essieu représentait 373 millions de francs. En regard, la taxe intérieure sur les produits pétroliers a rapporté 41.302 millions de francs (2).

---

(1) Cf. chapitre III, deuxième partie.
(2) Source INSEE. Les transports en France en 1979-1980. Réf. 100.

Peut-on considérer pour autant que la taxe intérieure sur les produits pétroliers constitue une redevance d'usage des infrastructures ?

Emile Quinet, Lucien Touzry et Henri Triebel notent (1) que la taxe intérieure peut se décomposer comme suit :

- un impôt de rareté, expression de contraintes macroéconomiques et géopolitiques que le marché ne peut prendre en compte, qui est égal au niveau de TVA et de taxe intérieure appliquée au fuel domestique,
- une taxe de fiscalité générale sur la consommation,
- une taxe résiduelle.

Dans le cas des véhicules utilitaires, la taxe résiduelle et, la taxe de fiscalité générale sur la consommation peuvent être considérées comme des redevances d'usage des infrastructures, auxquelles l'on peut ajouter par ailleurs la vignette.

A partir de ces conventions, il semblerait que les poids lourds acquittaient en 1977 des redevances supérieures à ce qu' exigerait une tarification au coût marginal social (2).

-=-=-=-=-=-=-

En conclusion, les dispositions réglementaires cherchent à assurer :

- Une coordination du développement des modes de transport (décret de 1949). Pour ce faire, les possibilités de croissance du transport routier en grande distance ont été limitées. L'instauration de tarifs obligatoires a complété ce dispositif.
- Une harmonisation des conditions de concurrence intermodale par une action sur les composants du coût des entreprises : temps de travail des conducteurs routiers, fiscalité pour couvrir l'usage des infrastructures routières.

Dans quelle mesure cet effort a-t-il porté ses fruits ? Avant de répondre à cette question, il nous reste à aborder, dans le dernier point de ce chapitre, l'effet "structurant" du cadre réglementaire.

---

(1) Emile Quinet, Lucien Touzry, Henri Triebel - Economie des Transports. Economica N° 12, 1982.

(2) Emile Quinet, Lucien Touzry, Henri Triebel - Economie des Transports. Economica N° 12, 1982.

2.2 Le décret de 1949, vecteur d'une spécialisation des fonctions ?

Il est aisé de constater, en 1979, une indéniable différenciation des fonctions, dans le prolongement de celles définies par le décret de 1949 : transporteur, loueur, commissionnaire. La réglementation a donc bien favorisé cette spécialisation ; le tableau 2 permet de l'illustrer.

Tableau 2

Nombre d'entreprises en 1979, selon leur activité principale

Transport routier en zone longue	Transport routier en zone courte	Location de véhicules industriels	Auxiliaires des transports terrestres
7 654	14 711	2 645	1 097

Source : Enquête annuelle d'entreprise. Transports routiers de marchandises. 1979. Ministère des Transports.

On peut d'ailleurs constater que 66 pour cent des entreprises de transport ont une activité principale de zone courte, activité accessible à tout transporteur puisque les licences ne sont plus contingentées depuis 1973. En zone longue, au contraire, le contingentement des licences restreint l'accès à cette activité et donc le nombre d'entreprises qui y effectuent des transports.

Au-delà, il nous semble important de montrer que les modalités réglementaires de cette spécialisation ne créent pas une neutralité des conditions de développement des entreprises au sein du secteur. Tel est, à notre sens, l'effet induit par le cadre réglementaire.

2.2.1 Des possibilités de développement discriminatoires

Les dispositions du cadre réglementaire fixent le potentiel des entreprises, en effet :

- Un loueur ne peut affréter un transporteur pour faire face à une demande qui excède ses capacités. Un transporteur peut le faire, à titre d'exception, dans le cadre du régime dit de "pointe de trafic". Ses obligations sont alors celles d'un commissionnaire.

- Pour les transports à longue distance, transporteurs et commissionnaires sont soumis à une tarification routière obligatoire. En théorie, celle-ci respecte les prix de revient mais, dans les faits, deux transports qui ont sensiblement le même coût pour le transporteur, peuvent avoir des niveaux tarifaires différents, et inversement. Ceci résulte des conditions de construction de tarification : elle tient en effet compte de la nature des marchandises, de la distance d'acheminement et du

tonnage. Pour un transporteur, les tarifs obligatoires n'assurent donc pas une rentabilité homogène d'une prestation à l'autre. Le commissionnaire, quant à lui, perçoit une marge de 15 % sur les transports qu'il fait effectuer, quel que soit le niveau de coût pour le transporteur et pour lui-même.

- Le loueur n'est pas soumis à des tarifs obligatoires, il est donc libre de fixer ses prix. En revanche, il met son véhicule à la disposition exclusive du locataire, jusqu'à son retour au point de départ de la location.

- Les conditions à réunir pour être titulaire d'une licence de commissionnaire (équilibre financier, caution) sont suffisamment exigeantes pour en exclure les petites entreprises.

- Le potentiel de chaque entreprise est contraint par le nombre de licences qu'elle détient.

Il nous faut remarquer que cette définition réglementaire des fonctions (transporteur, loueur, etc.), des potentialités (licences) et des modalités de rémunération (TRO, commissions, etc.) peut agir en synergie :

La répartition entre entreprises des licences de zone longue est inégale, alors qu'elles déterminent le champ d'activité d'une entreprise. En fait, il est toujours possible à une entreprise d'acquérir une licence si elle dispose de moyens financiers suffisants (200.000 Frs pour une A, en 1979). La valeur de cession des licences est évidemment liée à leur degré de rareté et aux possibilités qu'elles ouvrent. Ceci explique que les demandes soient nombreuses, il existe même des cabinets spécialisés dans les transactions de licences. Dès lors, le décret de 1949 semble permettre une croissance différentielle des entreprises (acquisition ou non de licences, qualité du commissionnaire) selon qu'elles sont plus ou moins bien placées dans la spécialisation des fonctions et des conditions de rémunération, parallèlement à d'autres facteurs économiques (marché en croissance, organisation de l'entreprise, etc.). A la limite, les dispositions réglementaires peuvent contraindre des entreprises à ne pouvoir émerger (défaut de licences) et donner cumulativement à d'autres les moyens de se développer. En tout cas, il ne semble pas qu'elles l'empêchent. Ce point est important, même s'il est impossible d'établir l'ampleur des distorsions que les dispositions réglementaires peuvent induire, à elles seules, dans l'équité des conditions de développement.

Parallèlement, si l'on prolonge l'examen du cadre réglementaire au-delà de ce que nous venons de faire, on s'aperçoit que les relations entre transporteur, loueur et commissionnaire sont fréquemment normées par les textes. Les marges de liberté sont en effet réduites. Le cas des liens entre commissionnaire de transport et transporteur en est une illustration frappante.

2.2.2 Une domination des commissionnaires ?

Le commissionnaire de transport, pour exercer son activité, a recours en permanence à des transporteurs puisque, en tant que tel, il ne dispose pas d'une offre de transport. Le commissionnaire n'est qu'un intermédiaire qui organise le transport et le fait exécuter par des transporteurs. En fait, la fonction de commissionnaire, considérée dans une perspective économique et non

plus juridique, est prépondérante par rapport à celle du transporteur lorsque celui-ci ne fait qu'exécuter le transport. En effet, le commissionnaire démarche le client et négocie les termes du contrat de transport, pratiques dont est désaisi le transporteur subordonné. Les commissionnaires de transport ajoutent à cette maîtrise commerciale celle de l'organisation du transport : ils sélectionnent voire mettent en présence différents transporteurs selon la nature du transport à effectuer et les exigences du client. Cette capacité de négociation et d'organisation explique le poids économique des commissionnaires. On exprime couramment que ceux-ci détiennent "la maîtrise du fret". Cette expression nous semble toutefois impropre, c'est le client qui est maître du fret ; le commissionnaire dispose quant à lui de la maîtrise des transports à effectuer pour ceux dont il est saisi. Néanmoins, quelle que soit l'expression retenue, elle recouvre une réalité qui est celle de l'importance du rôle joué par les commissionnaires au sein du secteur. Remarquons cependant, que la subordination des transporteurs est limitée : le commissionnaire n'a pas toute liberté, d'une part, pour la rémunération du transporteur et, d'autre part, quant à la sélection de celui-ci.

En matière de rémunération

Le commissionnaire est dans l'obligation de restituer au transporteur, quel que soit le type de transport, au moins 85 % du prix que paie le client. A des fins de vérification, le transporteur doit avoir connaissance du prix convenu entre le commissionnaire et son client. Un contrat d'une certaine durée (1) et non plus à la prestation peut exister entre un commissionnaire et un transporteur. Dans ce cas, la rémunération est celle prévue par le contrat. Cependant, de tels contrats doivent être approuvés par le ministère des Transports qui en fixe les modalités cadre (durée, recette minimale, mode de rémunaration). Là encore, la marge que peut percevoir un commissionnaire de transport est inscrite dans les textes.

En matière de choix du transporteur

Les envois, en transport intérieur, d'au moins trois tonnes et à plus de 200 kilomètres, dont dispose un commissionnaire de transport, doivent être remis au bureau régional de fret. Ceux-ci ont été institués par un décret du 30 juin 1961 (2). Leur vocation est de faciliter la recherche d'un fret de retour par les transporteurs. A cet effet, ils rapprochent les offres émanant de commissionnaires ou de transporteurs (3) et les demandes des transporteurs. L'affectation du fret aux transporteurs se fait selon un ordre établi sur lequel le commissionnaire n'a pas de possibilités d'intervention (4).

---

(1) Contrat d'affrètement, 1 an renouvelable.
(2) Cf. annexe, pour la description des BRF.
(3) Qui ne peuvent acheminer eux-mêmes, par défaut de capacité, le fret en question.
(4) 1. Transporteurs inscrits, physiquement présents, selon l'ordre d'inscription ;
2. Transporteurs qui reviennent de l'étranger ;
3. Transporteurs allant à l'étranger ;
4., 5., 6. et 7. cf. annexe sus-mentionnée.

Les commissionnaires ont cependant pour partie la possibilité d'échapper à ces obligations soit en concluant un contrat d'affrètement avec un transporteur (cf. lignes précédentes) soit par l'intermédiaire du régime des conventions de rechargement régulier. Il est en effet possible à un commissionnaire de remettre directement à des transporteurs, avec lesquels il a conclu des conventions de rechargement régulier, une part égale à 40 % du tonnage total (BRF + convention) du mois.

Une brève description des modalités que le législateur a prévues dans les liaisons commissionnaire-transporteur montre que celles-ci ne sont pas laissées à la seule appréciation des opérateurs. Ce souci correspond, c'est notre hypothèse , à la conscience qu'avaient les pouvoirs publics d'une possible domination des transporteurs par les commissionnaires. Aussi, principalement avec l'institution de la tarification routière obligatoire mais également avec celle des bureaux régionaux de fret, différentes dispositions ont été établies, en complément des objectifs premiers de la réglementation. Mais si ces préoccupations ont émergé, c'est vraisemblablement parce qu'elles correspondaient à un état de fait ou à un risque suffisamment perçu. Elles reflètent, en tout cas, des antagonismes au sein du secteur.

En conclusion, si le décret de 1949 a posé une limite à la domination de certains intervenants , il a simultanément créé une spécialisation des fonctions et des conditions de rémunération propres à chaque opérateur. Le contingentement des licences, conférant à celles-ci une valeur marchande, est un facteur de hiérarchisation : les entreprises les mieux situées peuvent acquérir le droit de se développer (licences). On peut donc imaginer un secteur qui présente de fortes disparités :

- D'un côté des entreprises qui sont à la fois transporteur, commissionnaire et loueur. Ces entreprises ont réglementairement la possibilité, face à toute demande, de répondre sous la forme d'intervention qui leur est la plus favorable. Cumulant les fonctions, leur degré de liberté est important, non pas vis à vis des chargeurs, mais vis à vis des autres opérateurs du secteur.

- De l'autre, des entreprises qui ont peu ou pas de licences.

Le législateur avait-il conscience de cette possiblité et dans les faits jusqu'à quel point s'est elle réalisée ? Nous aborderons ce point dans le deuxième chapitre de cette première partie.

-=-=-=-=-=-=-=-=-=-=-=-

Nous proposons au lecteur, pour synthétiser les points mentionnés et faciliter la compréhension du décret de 1949, une représentation schématique de ces principales dispositions. Le schéma retenu montre l'importance de la sous-traitance au sein des transports routiers de marchandises, activité qui est le complément de celle des commissionnaires de transport ; point qui sera plus amplement abordé dans le deuxième chapitre.

		CHARGEUR		
	Compte propre Pur			transport
Route				
Intervenant	**LOUEUR**	**TRANSPORTEUR**		**COMMISSIONNAIRE**
Type de contrat	Contrat de location Le locataire à la maîtrise du transport	Contrat de transport Voiturier (Responsabilité du transport)		contrat de commission de transport Intermédiaire responsable de son propre fait et à raison du fait des voituriers
Régime de prix	Prix libres selon une formule homologuée		Transports soumis à T.R.O. : T.R.O. - Accords Tarifaires (1) - Conventions Tarifaires (2) Transports non soumis à T.R.O. : - Moins 3t. - viandes, lait etc. - D. 200 km - animaux vivants - Citerne, froid, déménagement, groupage	
Obligations Réglementaires	Inscription au registre des Loueurs -Licence locations successives : zone longue, PTAC 6T -Licence location longue durée : contrat Mise à disposition exlcusive du véhicule pendant la location sans chauffeur / avec chauffeur -Réglementation sociale -Code de la route Matières dangereuses	Inscription au registre des transporteurs -Licence Zone Longue : - transport zone longue - P T A C 6T Réglementation sociale Code de la route Matières dangereuses	Points de trafic → BRF Transports non soumis au B.R.P.	Licence → caution bancaire T.R.O. / hors T.R.O. Commission plafonnée à 15 % du prix du transport Convention de rechargement régulier Règle des 40/60 Contrat d'affrètement : Commission non plafonnée
Nature du contrat de sous-traitance	LOCATION LIBRE		AFFRETEMENT	
Sous-traitant	(Transporteur) - LOUEUR C'est le locataire qui a la maîtrise du transport			TRANSPORTEUR Voiturier (responsabilité du transport)
Obligations	Inscription au registre des transporteurs Inscription au registre des loueurs Prix de location libre selon formule homologuée Mise à disposition exclusive Avec chauffeur / Sans chauffeur - Règ. sociale - Code de la route Matières dangereuses			Inscription au registre des transporteurs Licence Zone Longue : - Zone longue - PTAC 6T. Rémunération Prix client moins commission (15 % maxi sur transport) / Contrat d'affrètement : Rémunération selon contrat Réglementation sociale Code de la route + Matière dangereuses

L E G E N D E

- Obligations réglementaires et contractuelles
- Transfert des obligations réglementaires correspondantes par le recours à la sous-traitance
- Relation de sous-traitance sans transfert d'obligations réglementaires.
- Obligations réglementaires et contractuelles du sous-traitant.

(1) Un commissionnaire peut passer un accord tarifaire avec un client au nom d'un transporteur avec lequel il est lié par contrat d'affrètement.

(2) Les commissions tarifaires ont été supprimées à compter du 1/01/1982.

Chapitre II

UNE SINGULIERE REGULATION

La présentation du cadre réglementaire et l'évocation de sa portée ont abouti à deux conclusions :

- L'objectif principal de la réglementation est de contenir la capacité concurrentielle des transports routiers, tout au moins de l'inscrire dans des normes.

- Le décret de 1949 spécialise les fonctions des entreprises. Il est susceptible d'induire, en même temps, des inégalités de développement.

Ces deux points sont porteurs d'interrogations :

- Quelle a été l'efficacité du cadre réglementaire dans sa tentative de régulation intermodale ?

- Si les possibilités de croissance des entreprises sont inégales, quelles en furent les conséquences sur la structure du secteur ?

La réponse à ces questions conduira en fait à présenter les processus qui concourent au fonctionnement d'ensemble du secteur, la "singulière régulation" que nous avons évoquée, telle qu'elle pouvait être constatée en 1979 au moment des mesures de libéralisation.

Le premier point de ce chapitre sera consacré à l'appréciation de l'efficacité de la régulation intermodale. Le deuxième point abordera la régulation d'ensemble du secteur.

1. L'ECHEC DE LA REGULATION INTERMODALE

1.1 La croissance du transport routier à longue distance

Il est possible d'apprécier l'efficacité de la régulation intermodale à partir de l'observation de la répartition du fret entre les modes. La comparaison des tonnes et des tonnes-kilomètres acheminées par la route et le rail, à différentes périodes, fournit des indications explicites sur cette question. Les statistiques les plus anciennes dont nous avons pu disposer sont celles de l'année 1963, elles seront donc prises comme base de référence, et la comparaison s'étendra sur la période 1963-1978. Trois étapes séparées par les années 1971 et 1974 seront distinguées. En effet, à partir de 1971 les licences de location de longue durée se sont répandues et leur accroissement a pu induire une modification de la répartition intermodale. A titre d'illustration, la décomposition des licences de zone longue était en 1978 la suivante :

- Licence de transport en zone longue 26 159 (A + B + C)
- Licence de location en zone longue 5 288 (A + B + C)
- Licence de location longue durée 21 539 (A + B + C)

Les locations de longue durée représentent alors environ 40 % de la capacité totale. Bien que ces différents titres de zone longue ne soient pas comparables, l'accroissement du contingent n'a pu que faciliter l'activité des transports publics par la route et donc infléchir le partage modal. Il est justifié d'autre part d'analyser séparément la période postérieure à 1974. La crise économique et les restructurations d'activité qu'elle a engendré ont modifié le partage modal, indépendamment de l'efficacité en la matière des dispositions réglementaires.

Compte tenu de ces précautions, l'évolution de la répartition intermodale entre 1963 et 1978 sera donc présentée en distinguant trois périodes : 1963-1970, 1970-1974 et 1974-1978.

a) La période 1963-1970

Pour l'ensemble des développements qui vont suivre, la saisie du transport routier est limitée principalement au transport public sur des distances supérieures à 150 kilomètres. Le rail et la route ne sont effectivement en concurrence que sur la longue distance, là où la détention d'une licence de zone longue est obligatoire.

L'activité du transport routier et celle du chemin de fer a évolué, sur la période considéré, comme suit :

Tableau 3

Evolution de l'activité du transport public routier et du fer

	Million de tonnes		Milliard de T.K.	
	Fer	Route	Fer	Route
1963	236,12	36,65	58,95	13,07
1970	250,36	76,60	69,50	27,31
%	+ 6	+ 106	+ 18	+ 109

Source : Annuaire statistique des Transports. Résultats 1963-1970. Ministère de l'Equipement.

Malgré le maintien d'un contingentement stricte, la différence d'évolution entre les modes ressort clairement : le transport routier a plus que doublé son activité alors que celle du rail s'est élevée surtout par le fait d'un allongement des distances moyennes (différence entre l'évolution en tonnes et en tonnes-kilomètres).

Une analyse plus fine montre, pour le transport public routier, toutes distances d'acheminement confondues, une augmentation faible de la distance moyenne entre 1963 et 1970.

Tableau 4
Transport public routier - Distances moyennes

	1963	1970	%
Toutes distances	72,1	74	+ 2,2 %
D 150 kms	356	361	+ 1,2 %
D 150 kms	25,5	26	+ 2,0 %

Source : Annuaire statistique des Transports. Résultats 1963-1970. Ministère de l'Equipement.

Si l'on ne retient que la part de trafic au-delà de 150 kilomètres, la distance moyenne n'a que peu varié : + 1 %.

L'accroissement de la distance moyenne, tous trafics confondus, résulte peu de l'élévation du transport à longue distance au sein de l'activité globale : en 1963, les transports au-delà de 150 kilomètres représentent 13,8 % des tonnages et 14,2 % en 1970.

On peut donc retenir que si la part du transport routier à longue distance a peu augmenté, la progression des tonnages a néanmoins été analogue à celle des transports à petite distance, malgré un contingentement stricte des licences. L'échec des dispositions réglementaires est donc net.

b) La période 1970-1974

En observant, comme précédemment, l'activité du transport routier public sur des distances supérieures à 150 kilomètres, on obtient les chiffres suivants :

Tableau 5
Evolution de l'activité du transport public routier et du fer

	Million de tonnes		Milliard de T.K.	
	Fer	Route	Fer	Route
1970	250,36	75,6	69,5	27,3
1974	265,54	105	77,06	38,1
%	+ 6,1	+ 38,9	+ 10,8	+ 39,5

Source : Annuaire statistique des Transports. Résultats 1970-1974. Ministère de l'Equipement.

On peut constater qu'en prolongement de la période précédente, le transport public routier a connu une élévation d'activité importante alors que celle du rail est proche d'une stagnation (+ 6 %, en période de croissance économique).

Si l'on considère maintenant l'activité toute distance du transport routier public, on s'aperçoit qu'au sein de cet ensemble, la part à plus de 150 kilomètre est passée de 13,7 % en 1970 à 18,7 % en 1974. Cette expansion plus que proportionnelle à celle de courte distance a vraisemblablement été facilitée par l'apparition des licences de location de longue durée. Rappellons en effet que sur la période 1963-1970, les transports à courte et longue distance avaient évolué parallèlement.

c) La période 1974-1978

Sur les mêmes bases méthodologiques que précédemment, on obtient :

Tableau 6
Evolution de l'activité du transport public routier et du fer

	Million de tonnes		Milliard de T.K.	
	Fer	Route	Fer	Route
1974	265,54	105	77,06	38,1
1978	214,10	104	67,32	39,3
%	- 19,4	- 0,9	- 12,6	+ 3,1

Source : Annuaire statistique des Transports. Résultats 1974-1978. Ministère de l'Equipement.

Alors que le fer enregistre une régression importante des tonnes, moindre des tonnes-kilomètres, la route maintient une expansion des T.K. malgré une stagnation des tonnages. Il apparait que le ralentissement de la croissance a eu des effets sur les deux modes, mais surtout pour le rail qui a logiquement subi les conséquences du recul de certaines industries : combustibles minéraux solides, minerais ferreux, produits métallurgiques, produits chimiques de base.

Une analyse détaillée par catégorie de produits mettrait en évidence ces phénomènes. Elle n'est cependant pas possible, la SNCF ayant institué une nouvelle classification d'appartenance des marchandises à compter du 1er janvier 1977.

Un examen des distances montre, pour le transport routier, un allongement de plus de 20 % de la distance moyenne. Par contre, si l'on ne retient que le trafic en-dessous de 150 kilomètres, la distance moyenne n'a augmenté que de 5,3 %. La croissance moyenne des distances de l'ensemble de

l'activité résulte donc d'une forte augmentation de la part du trafic à longue distance. On peut effectivement constater que le transport routier a plus de 150 kilomètres représente 23 % des tonnages en 1978 contre 18,7 en 1974.

Tableau 7
Transport public routier - Distances moyennes

	1974	1978	%
Toutes distances	93,7	112,8	+ 20,4 %
D 150 kms	363	380	+ 4,7 %
D 150 kms	32	33,7	+ 5,3 %

Source : Annuaire statistique des Transports. Résultats 1974-1978. Ministère de l'Equipement.

En conclusion, la distinction entre les trois périodes se révèle intéressante :

- de 1963 à 1970, la part des tonnages à longue distance du transport routier varie peu. Cette frange d'activité suit la même progression que celle de la courte distance, un doublement, alors que le fer stagne.

- de 1970 à 1974, la part des tonnages à longue distance des transport routiers s'élève notablement. Ceux-ci connaissent une forte expansion tandis que le fer enregistre une faible croissance des tonnages. L'accroissement de la capacité du transport routier (locations longue durée) a vraisemblablement induit pour une large part l'augmentation d'activité en zone longue.

  On peut en conclure que lorsque le contingentement était strict, l'activité de zone longue s'est élevée parallèlement à celle de zone courte. Lorsqu'il a été assoupli, la part d'activité en zone longue s'est accrue plus que proportionnellement. Dans les deux cas, le dispositif réglementaire ne semble pas avoir été efficace pour contenir l'expansion du transport routier à longue distance : les tonnages ont été multipliés par 2,8 entre 1970 et 1978, chiffre sans commune mesure avec le décontingentement relatif de la capacité en zone longue sur la période.

- La période 1974-1978 est caractérisée par une contraction forte de la part du fer, liée au recul de certaines activités économiques, et par une poursuite de l'extension de la part d'activité en zone longue des transports routiers.

Analyser le partage modal nécessiterait en fait une étude spécifique qui établisse un lien avec les structures industrielles. Aussi, nous avons préféré examiner principalement l'évolution de l'activité en grande distance du transport routier. Il en résulte que ce mode de transport a connu une expansion d'activité en zone longue très supérieure à ce que le décontingentement devait permettre. Il convient dès lors de donner une explication à l'échec des dispositions réglementaires.

1.2 A l'origine de l'adaptation : une véritable "culture professionnelle"

La croissance des transports routiers et l'inflexion de la répartition intermodale prouvent que les dispositions réglementaires n'ont pas suffi à contenir l'activité de ce mode de transport.

Nous souhaiterions montrer que la capacité manifestée par les transports routiers de déplacer les barrières administratives, ou plus exactement de s'en affranchir, s'appuie sur des comportements originaux. Ces comportements ont pour origine une culture spécifique partagée par cette profession.

Nous procéderons par étapes et, dans un premier temps, présenterons les traits essentiels de cette "culture professionnelle".

a) Une culture professionnelle

Il est aisé, pour le non initié qui aborde les transporteurs routiers, de percevoir la conception originale que ceux-ci se font de leur activité professionnelle. Ce point est d'ailleurs souligné par Dupuy et Thoenning (1). En schématisant, on peut retenir les traits suivants :

- La libre entreprise, la création d'une entreprise, est fortement valorisée car elle est ressentie comme la seule clef d'accès à la réussite sociale. A cette conception est associée l'image du chauffeur, salarié d'une entreprise de transport, qui devient entrepreneur individuel en achetant son propre camion. La réussite se gagne alors par le seul travail ; il est d'ailleurs reconnu que les transporteurs, en général, travaillent beaucoup. Cette vision de l'ascension sociale, l'installation en tant que petit patron puis l'acquisition d'autres camions, est étayée par d'inombrables exemples qui ne manquent jamais à l'appel pour la confirmer. En regard, certes, il existe des échecs, mais ils ne remettent pas en cause ces conceptions d'ensemble, ils correspondent à un risque normal et sont donc omis collectivement.

---

(1) "A maints égards, les transporteurs routiers donnent le sentiment de constituer un milieu fortement intégré". F. Dupuy - G.C. Thoennig.

- Les réglementations sont perçues par les transporteurs comme sans fondements ; elles n'ont d'autres effets que d'être un frein à la réussite individuelle. Les transporteurs ignorent la signification d'une éventuelle harmonisation des conditions de concurrence. Les subventions accordées au concurrent, le rail, sont autant de preuves du parti pris de l'administration en faveur de ce mode. Il en est de même des barrages (l'attestion de capacité) que la réglementation impose. Dans cette vision, le "fonctionnaire" est l'antithèse du routier, puisque l'un exerce une activité productive sans compter alors que l'autre ... !

Il est à noter que ces représentations sont partagées, certes à des degrés et selon des nuances variables, par l'ensemble de la profession : artisans, chauffeurs salariés, gros transporteurs. Il est hors de notre propos d'ensemble d'en expliquer la génèse, nous les constatons seulement. Cependant, il est important de montrer que, au-delà de la curiosité qu'elle suscite, cette culture originale a des conséquences : elle est notamment un facteur de dépassement, par le secteur, des contraintes réglementaires.

b) <u>Des effets multiples</u>

L'exclusion par les transporteurs de ce qui est issu de l'administration conduit au rejet de la réglementation et à son contournement par une forte propension à la fraude. Celle-ci est légitimée, elle est le moyen de retrouver des conditions d'exercice conformes aux représentations que la profession se donne de son activité : libre entreprise, fortes quantités de travail (ce point sera développé dans le paragraphe 1.3 ; l'adaptation par la fraude).

Cependant, les conséquences de cette culture professionnelle ne sont pas univoques :

- L'aspiration à la mobilité sociale, la valorisation de l'initiative individuelle et l'oubli collectif des échecs amènent d'incessantes créations d'entreprises : chauffeur salarié qui s'installe à son compte, fils de transporteur, transporteur en faillite qui recommence. Ces créations d'entreprises ont nécessairement une incidence sur le secteur.

- Beaucoup de transporteurs, dont les anciens chauffeurs salariés, voient dans le véhiculage du fret la seule condition à réunir pour réussir. Ils ignorent les contraintes de gestion et la nécessité d'une rentabilité des opérations de transport. Cette préoccupation n'est, il est vrai, que peu transmise par la "culture professionnelle". On pourrait en douter puisqu'il faut réunir l'attestation de capacité pour être transporteur, l'examen comportant une épreuve de gestion. Cependant, pour en avoir été le témoin, nous pouvons affirmer que bien peu de candidats sont en mesure d'utiliser un bilan. Une sévérité conséquente des examinateurs lors de cet examen conduirait à des pourcentages de réussite catastrophiques, alors même que la préparation aux examens est confiée à des centres de formation liés à la profession : il n'est pas concevable que la profession ne soit pas en mesure de former des transporteurs ! Aussi la difficulté de l'examen est ajustée à la capacité globale de candidats.

Ces trois points (fraude "légitimée", propension à la création d'entreprises, oubli des nécessités de gestion), extraits d'une lecture sociologique du monde des transporteurs, contribuent à la régulation singulière qui est à l'oeuvre dans ce secteur. Nous allons l'exposer progressivement, en commençant par le rôle de la fraude dans le déplacement des contraintes réglementaires.

1.3 L'adaptation par la fraude

La position que nous voulons illustrer peut se résumer comme suit : la réglementation cherchait à restreindre la capacité concurrentielle des transports par route ; la croissance économique, au contraire, réclamait l'expansion de ce mode de transport. Le rejet de la réglementation, par la fraude, a atténué la contradiction et explique en partie que les transports routiers aient connu une forte croissance. Il est évident que d'autres facteurs ont joué en faveur de la croissance d'activité en zone longue des transports routiers, qu'il s'agisse du relâchement des contraintes de capacité (accroissement du contingent de licences, licences de location de longue durée) ou de la hausse de la productivité des opérations de transport (améliorations des véhicules, du réseau routier, organisation des entreprises, ...). La fraude n'en demeure pas moins permanente et répandue ; elle témoigne de l'insuffisance des facteurs d'expansion pré-cités en regard de l'aspiration à la croissance.

Il apparaît en effet que chacune des infractions aux différents domaines de la réglementation est une transgression des limitations en matière de capacité, de formation des tarifs et des coûts. Ces constatations poseront naturellement, à chaque fois, la question de l'efficacité du contrôle administratif.

a) En matière de capacité, les infractions les plus fréquentes sont :

- Les transports en zone longue effectués sans licences ;

- La couverture simultanée de transports différents par une même licence ;

- Le non respect de la mise à disposition exclusive en régime de location. En voyage retour, le véhicule effectue alors un transport public sous couvert d'une licence de location de longue durée (non contingentées. Sur ce point, cf. chapitre 1, 1.3 Le loueur) ;

- Des transferts de licences entre entreprises.

La détection de la plupart de ces infractions nécessite un contrôle sur route (les documents de transport doivent accompagner le véhicule), ou une vérification en entreprise des voyages effectués à partir de la facturation. Dans la pratique, le nombre d'entreprises et de voyages effectués en cours d'année par entreprise, rapportés à l'effectif du corps de contrôle, rendent impossible une vérification régulière et complète de chaque entreprise. Aussi, bien souvent, les infractions constatées sont susceptibles de se reproduire. C'est là un point qui a trait à toutes les formes d'infraction à la réglementation et qui explique les limites de son respect.

b) <u>En matière de tarifs obligatoires, on constate :</u>

- Des déclassements tarifaires : une marchandise est assimilée à une autre, pour laquelle les tarifs obligatoires sont inférieurs ;

- Une minoration des tonnages ;

- La pratique des prestations globales : lorsqu'un client traite avec un transporteur une prestation qui comporte des transports tarifés et d'autres qui ne le sont pas, la facturation fait ressortir, d'un côté, un respect de la tarification et, de l'autre, des prix dérisoires. Le respect de la tarification n'est qu'apparent !,

- Les voyages effectués gratuitement.

L'énumération de ces infractions peut surprendre le lecteur, il faut cependant, là encore, tenir compte des modalités du contrôle.

Il est effectué à partir des factures des entreprises et des documents réglementaires (1). Les agents qui effectuent ce contrôle dépendent soit du ministère des Transports, soit de la profession elle-même par l'intermédiaire des Groupements Professionnels Routiers. Le contrôle professionnel est sans valeur juridique. Ce sont des commissions composées de professionnels qui décident des sanctions pécuniaires, sans aucun moyen de les faire appliquer efficacement. En effet, à la limite, le transporteur peut être exclus du groupement professionnel auquel il a adhéré volontairement en acquittant une cotisation ! Quant au contrôle par l'administration, il est tombé en désuétude, depuis une instruction en date du 16 mai 1974, pour être presque exclusivement confié aux controleurs de la profession.

Il ne faut cependant pas déduire de ce constat que la tarification routière obligatoire n'a jamais été appliquée par les transporteurs. Nous avons simplement mentionné que les formes d'infractions sont nombreuses, répandues, et peu susceptibles d'être sanctionnées.

c) <u>En matière de formation des coûts, on relève :</u>

- Des infractions au code de la route telles que des excès de vitesse, des surcharges. Leur contrôle s'opère évidemment sur route mais, dans le cas des surcharges, les aires de pesée des véhicules sont en faible nombre.

- Des infractions à la réglementation sur les temps de conduite. Elles sont la règle et comportent des dépassements très importants :

  - Absence ou insuffisance de repos journalier : jusqu'à 5h/24h au lieu de 8h/24h.

---

(1) La feuille de route, dont l'émission est obligatoire pour les transports à une distance supérieure à 150 kilomètres. Elle comporte toutes énonciations relatives au contrat de transport.

- Dépassement de la durée de conduite continue : 8h sans interruption au lieu de 4h.

- Dépassement de la durée de conduite journalière : 14h30 de conduite journalière au lieu de 10h maximum 2jours/7.

  conduite hebdomadaire : 60h de conduite hebdomadaire au lieu de de 48h.

Pour mémoire, on peut également citer les défauts de manipulation des disques de chronotachygraphe.

Dans le cadre de la préparation du huitième plan, le rapport du Comité Transports du Commissariat Général du Plan dresse en juillet 1980 le constat suivant (1) : il ressort d'une enquête du Ministère des Transports que les conducteurs routiers travaillent, en moyenne, 60 heures par semaine et que 60 % d'entre eux travaillent au-delà. En matière d'infraction à la réglementation sociale, l'exploitation de 150.000 disques portant sur 7.200 entreprises a montré que :

- 22 % des entreprises sont en règle,
- 25 % des entreprises ont commis des infractions non chroniques,
- 53 % des entreprises sont en situation d'infraction grave et chronique.

Le contrôle semble donc ne pas suffire à normaliser les comportements. Mais, à cet égard, il convient de noter les points suivants :

- Le suivi de la réglementation sociale par l'administration a pris une forte ampleur depuis quelques années seulement (2).

- Le nombre d'infractions relevés par entreprise est tel que les tribunaux renoncent souvent à appliquer un cumul des sanctions ; les entreprises seraient en faillite.

- L'ensemble de la profession (chauffeur, artisans, grosses entreprises) s'oppose à une réglementation qu'elle estime inadaptée. Les uns et les autres se soutiennent dans leur refus de la réglementation qui va jusqu'à des violences exercées à l'encontre des agents du contrôle ou, plus simplement, des refus de laisser les contrôles s'effectuer.

Ce bref panorama de l'étendue des infractions et des carences du contrôle permet d'entrevoir à quel point la croissance de l'activité du secteur a été menée de pair avec un contournement de la réglementation. Certes, nous n'avons pas avancé de chiffres qui permettent d'apprécier l'ampleur de ces phénomènes. Cependant, ces faits sont connus de quiconque approche le secteur et, en outre, leur diffusion est logique. En effet, le degré de fraude d'une entreprise détermine, pour une large part, sa capacité concurrentielle :

---

(1) La Documentation Française - Commissariat Général du Plan. Rapport du Comité Transports ; préparation du huitième plan.

(2) Nous reviendrons ultérieurement sur cet aspect.

- Le volume de son offre en zone longue par des libertés vis à vis du contingentement ;

- le niveau de ses prix par les manipulations de la tarification routière ;

- son niveau de rentabilité par, entre autres, les quantités de travail qu'elle met en oeuvre au delà de la réglementation.

Dans ces conditions, les entreprises tendent à s'aligner les unes sur les autres, par effet de concurrence. Il est un fait que le degré de concurrence au sein de la profession est élevé. Dès lors, l'entreprise qui enfreint la réglementation, à un degré supérieur, bénéficie d'un avantage comparé. Le phénomène appelle donc son extension et son maintien, d'autant plus que la réglementation n'a jamais été incorporée mais plutôt rejetée au sein de la culture professionnelle (1). On aboutit ainsi à l'image selon laquelle la règle est dans la fraude et l'exception dans le respect de la réglementation.

Il nous semble cependant pas que le degré et la nature de la fraude soient identiques d'une réglementation et d'un opérateur à l'autre. Cependant, les arguments pour le montrer font pour l'instant défaut. Il reste que, sur l'ensemble, la fraude a participé à la détermination de la capacité concurrentielle intermodale. Elle s'est donc répandue comme un facteur de conformation du secteur aux exigences de la demande et d'inefficacité de la régulation intermodale, tous phénomènes connus en 1979.

(1) cf. 3.2 b).

2. STRUCTURE DU SECTEUR ET REGULATION D'ENSEMBLE EN 1979

2.1 Création d'entreprises et structure artisanale

Nous avons souligné parmi les conditionnements inhérents à ce secteur, une forte valorisation de l'initiative individuelle et une aspiration à la mobilité sociale. Ces pulsions se traduisent par d'incessantes créations d'entreprises qu'aucune contrainte ne parvient à empêcher (attestion de capacité, acquisition d'un véhicule, etc.). Ces tendances peuvent être mises en évidence par des chiffres.

a) Les créations d'entreprises

Un rapport détaillé du service d'Analyse Economique et du Plan (1) du ministère des Transports établit les points suivants :

- Le taux de création d'entreprises de transport est le plus élevé de tous les secteurs de l'économie (11,3 % contre 2 % pour l'ensemble, en 1975) ;

- A partir de 1975, période pourtant caractérisée par une conjoncture peu favorable, les créations d'entreprises de transport se sont situées entre 2 500 et 3 000 par an.

- En 1975, 60 % des entreprises créées sont des entreprises individuelles. Les autres créations correspondent, pour la plupart, à des transformations de forme juridique (regroupements, cessions de licences, modifications de statut).

On peut également noter que le nombre d'attestations de capacités délivrées est un indicateur des créations potentielles d'entreprises : le nombre de postulants est supérieur à 2000 par an depuis 1976 et, malgré la crise, il augmente en 1979.

	1976	1977	1978	1979
Candidats présentés	2578	2333	2295	2886
Candidats reçus	1416	1470	1442	1800

Il est évident que tous les candidats reçus ne créent pas immédiatement une entreprise. D'autre part, certains d'entre eux sont de jeunes transporteurs qui cherchent à poursuivre l'activité de leurs parents; il n'y a donc pas création d'entreprise dans ces cas. Néanmoins, sur l'ensemble, le flux de nouvelles entreprises est permanent.

---

(1) David Kom - Rapport d'Etude 82-2 : Créations/Annulations/Défaillances d'entreprises de transport.

b) Une structure artisanale

L'apparition continue de nouvelles entreprises, le plus souvent d'anciens salariés qui achètent un camion, explique pour partie le maintien d'une structure artisanale au sein du secteur. Cette structure artisanale est illustrée par l'enquête annuelle d'entreprise du ministère des Transports (1) (tableaux pages suivantes) ; en 1979 :

- Le secteur compte 19 276 entreprises qui ont moins de 6 salariés, 64,9 % des entreprise qui effectuent des transports en zone longue ont moins de 6 salariés. Cette proportion passe à 74 % si l'on ajoute les entreprises de transport en zone courte, de location et de déménagement (tableau 8).

- La part des entreprises sans salariés, toutes activités confondues, est de 52 % parmi celles qui ont moins de 6 salariés et de 38,5 % si l'on prend pour base l'ensemble des entreprises du secteur (tableau 9).

- 51,5 % des entreprises du secteur ont au plus un salarié.

Ces quelques chiffres traduisent l'importance en nombre des entreprises ou le patron est lui-même seul chauffeur ainsi que de celles qui emploient un faible nombre de salariés. Cette photographie peut être complétée par l'évaluation du poids économique des différentes entreprises :

20,2 % des effectifs du secteur travaillent pour des entreprises qui comptent moins de 6 salariés (tableau 10). Ces entreprises totalisent 20 % des recettes du secteur, en conformité avec leur poids en effectifs. A l'inverse, les entreprises qui ont plus de 49 salariés (1,9 % des entreprises) rassemblent 33,2 % des recettes du secteur. 475 entreprises ont ainsi un poids économique supérieur aux 19 276 entreprises de 5 salariés maximum.

Ces indications reflètent l'ampleur des disparités au sein du secteur, quoique partiellement. En effet, le montant des recettes tel que présenté dans le tableau 10 ne fait pas apparaître la part de l'activité effectuée en sous-traitance par les petites entreprises et, à l'inverse, celle qui est sous-traitée par les grosses. Or, ces indications seraient utiles pour apprécier le poids respectif des différentes unités. Par expérience, nous savons que les entreprises du secteur respectent rarement les dispositions du plan comptable. Celui-ci prévoit un compte spécial pour enregistrer les opérations sous-traitées. Dans les faits l'activité sous-traitée est disséminée dans d'autres comptes. Son estimation est donc difficile. Néanmoins, nous présentons les données de l'enquête annuelle d'entreprise relative aux auxiliaires des transports terrestres. Elle porte sur les entreprises qui effectuent, à titre principal, l'une des activités suivantes :

---

(1) Ministère des Transports. Département des statistiques des transports. Septembre 1980, résultats 1979.

- Commissionnaire de transport, en douane, transitaire ;
- Affrèteur, groupeur (routier ou ferroviaire) ;
- Gestionnaire de parc de conteneurs ;
- Manutention du fret.

Le total des recettes est de 9 715 millions de Frs soit plus que le transport routier de marchandises par des entreprises de 5 salariés au plus (7 750 millions de Frs). (tableau 11);

Au sein de cette activité de collecte de fret, 5 % des entreprises, les plus grosses, représentent 60 % des recettes totales.

Ces données attestent, là également, de fortes disparités quant à la taille et au poids des unités.

A propos des dispositions réglementaires, nous avions souligné qu'elles n'excluaient pas de donner cumulativement les moyens à certaines entreprises de se développer et, à l'inverse, de cantonner d'autres dans des activités restreintes. Ces chiffres ne sont pas par eux-mêmes la confirmation du processus mais celle du résultat : il existe entre les opérateurs des différences considérables de poids économique. Pour renforcer cette constation, il faut se souvenir que la répartition des licences entre entreprises est effectivement très inégale. On ne dispose pas de statistiques qui permettent de l'apprécier; il suffit cependant de considérer qu'en 1978, il existait 8000 licences A pour 7300 entreprises qui effectuent à titre principal des transports en zone longue. Par ailleurs, le parc et le nombre de salariés des entreprises de zone longue est proportionnel à la détention de licences : on peut noter à ce sujet que 38 % des effectifs travaillent, en zone longue, dans des entreprises qui, en nombre, ne représentent pas 3 % des entreprises. Ces entreprises ont nécessairement un grand nombre de licences alors que d'autres n'en ont pas. La connaissance élémentaire du terrain confirme l'analyse : les grosses entreprises ont les moyens réglementaires et financiers de démarcher une clientèle. Elles peuvent dès lors choisir la formule la plus rentable : soit acheminer le fret par leurs propres véhicules, selon différentes possibilités (en tant que loueur, transporteur), soit le confier à des sous-traitants (affrètement). Cette capacité résulte tant de la détention du fret (démarchage des chargeurs, capacité commerciale) que de la marge de liberté conférée par la multiplicité des fonctions : transporteur, commissionnaire, loueur.

Parallèlement cohabitent des entreprises sans licences ou qui en ont peu. Pour que cette coexistence se soit perpétuée - le maintien d'une structure artisanale en est le résultat - il faut nécessairement que la croissance d'activité se soit accompagnée d'une complémentarité entre opérateurs.

Essayons d'expliciter ces dépendances au travers de la régulation d'ensemble.

Tableau 8

Nombre d'entreprises

Effectif salarié	Transport routier de marchandises		Transport routier en zone longue	
0 à 5	19 276	73,8 %	4 967	64,9 %
6 à 9	2 562	9,8	918	12
10 à 19	2 257	8,7	882	11,5
20 à 49	1 516	5,8	644	8,4
50 à 99	291	1,1	146	1,9
100 à 199	126	0,5	59	0,8
200 et plus	17	0,3	38	0,5
TOTAL	26 105	100	7 654	100

Tableau 9

Entreprises de moins de 6 salariés
(toutes activités confondues)

Effectif salarié	Nombre d'entreprises		Effectif total (salarié et non salarié)	
0	10 039	52,1 %	11 213	26,3 %
1	3 404	17,7	6 820	16
2	2 253	11,7	6 764	15,8
3 à 5	3 580	18,5	17 864	41,9
TOTAL	19 276	100	42 661	100

Source : Enquête annuelle d'entreprise - Ministère des Transports - Année 1979.

Tableau 10
Répartition des effectifs et des recettes
(ensemble des transports routiers)

Effectif salarié	Recettes totales (H. Taxes, en millions de FF)		Effectif total (salarié et non salarié)	
0 à 5	7 749	19,9 %	42 661	20,2 %
6 à 9	4 191	10,8	20 285	9,6
10 à 19	6 196	15,9	31 432	14,9
20 à 49	8 737	22,4	46 799	22,1
50 à 99	3 748	9,6	20 847	9,9
100 à 199	3 162	8,1	18 311	8,7
200 et plus	5 152	13,3	31 080	14,6
TOTAL	38 936	100	211 415	100

Tableau 11
Auxiliaires des transports terrestres

Effectif salarié	Nombre d'entreprises		Effectif total		Recettes (H. taxes, en millions de FF	
0 à 5	388	35,3 %	1 059	1,6 %	223,4	2,3 %
6 à 9	132	12	1 048	1,6	242,2	2,5
10 à 19	183	16,7	2 746	4,2	498,6	5,1
20 à 49	209	19	6 897	10,7	1 153,3	11,5
50 à 99	78	7,1	5 325	8,3	758,9	7,8
100 à 199	54	5	7 576	11,7	1 090,2	11,2
200 et plus	53	4,9	40 067	61,9	5 785,9	59,6
TOTAL	1 097	100	64 718	100	9 714,5	100

Source : Enquête annuelle d'entreprise - Ministère des Transports - Année 1979.

2.2 La régulation d'ensemble

Jusqu'à présent, la démarche suivie, limitée dans le temps à l'année 1979, conduit aux points suivants :

- Le décret de 1949 a induit une spécialisation des fonctions au sein du secteur. Les rémunérations des différents opérateurs, pour les activités en zone longue, sont posées réglementairement (TRO, commissions d'affrètement, etc.). Simultanément, la répartition non homogène des licences entre les entreprises ouvre la possibilité, pour les entreprises les mieux rémunérées, de se développer par l'acquisition de licences (croissance par paliers) ou par le cumul de fonctions. A la marge de cet ensemble, les dépendances entre opérateurs sont également normées, limitant les voies de pressions. (cf. Chapitre I, 222 une domination des commissionnaires).

- Sollicité par la croissance, animé par une culture spécifique, le secteur a notamment surmonté par la fraude les limitations concurrentielles que le cadre réglementaire cherchait à lui imposer. La fraude s'est répandue et se maintient par l'effet de la concurrence entre entreprises.

- Cette même culture spécifique engendre une propension à la création d'entreprises et un apport permanent d'entreprises dites "artisanales", c'est à dire le plus souvent sans aucun salarié. Parallèlement, le secteur est marqué par une forte prépondérance, en nombre, des entreprises de faible taille. L'examen de la répartition des recettes du secteur montre, au contraire, le poids économique des entreprises de forte taille.

Un schéma explicatif peut être dégagé de cet ensemble :

Le créateur d'une entreprise de transport, s'il dispose d'une capacité de transport, la plupart du temps en fait un seul camion, ne dispose pas pour autant d'une offre de transport en zone longue puisque celle-ci est conditionnée par la détention d'une licence. Les possibilités qui s'offrent à lui, hors contingent, sont plus limitées qu'il n'y paraît :

- La zone courte qui est hors contingent depuis 1973. 80 % des entreprises qui effectuent de la zone courte ont moins de 6 salariés (en 1979) soit une proportion beaucoup plus importante qu'en zone longue (65 %). On peut déceler là, pour partie, une des conséquences du contingentement. Mais en fait, l'activité de zone courte est peu valorisée par les transporteurs ; surtout lorsqu'il s'agit d'anciens chauffeurs salariés : le transport routier est perçu comme une activité de longue distance avec des véhicules de fort tonnage. Les activités de zone courte ou avec des petits véhicules sont donc souvent peu prisées par les entreprises naissantes, elles l'acceptent par nécessité.

- Les entreprises créées auprès d'industries locales, pôles de développement de régions défavorisées, sont dans la situation vraisemblablement la plus favorable : justifiant d'un trafic, elles ont pu obtenir un titre de transport. Il faut reconnaître, à cet égard, que les licences de location de longue durée leur ont permis

d'accéder à la zone longue, ce qui explique l'accroissement du nombre de ces licences. Mais ces petits transporteurs, compte tenu de leur implantation, n'ont pas eu à affronter la concurrence de gros transporteurs qui auraient réduit leurs chances d'accès au transport en direct. Leur situation est donc privilégiée.

- Beaucoup d'entreprises de petites tailles se consacrent aux transports internationaux. Remarquons que, même dans ce cas, il faut disposer d'une autorisation. Celles-ci sont en théorie accessibles à toutes les entreprises, bien que contingentées sur l'ensemble de la France. L'activité en international pose en fait un problème d'une ampleur considérable : le démarchage d'une clientèle, à l'étranger, pour trouver un fret de retour. Cet impératif est incompatible avec les moyens d'une entreprise artisanale, sauf fourniture par le même client du fret aller et retour, cas exceptionnel. On peut effectivement rencontrer beaucoup d'entreprises artisanales ou récemment créées qui effectuent des transports internationaux, mais elles le font en tant que sous-traitant d'un commissionnaire, gros transporteur.

- Enfin, une entreprise peut exercer une activité de zone longue sans licences, simplement par la fraude. Des cas existent mais ils durent rarement : les transporteurs tolèrent peu entre eux des pratiques aussi flagrantes, elles lèsent ceux qui ont dû acquérir des licences ou qui en détiennent.

On le voit, sur l'ensemble, les possibilités des entreprises qui naissent sont limitées, les obstacles réglementaires et commerciaux s'ajoutent. L'obstacle commercial semble d'ailleurs déterminant : par défaut de pratiques commerciales, l'entreprise récente est dépendante des autres opérateurs du transport. En effet, dans sa recherche d'une intégration au sein du secteur, elle rencontre une spécialisation des fonctions à laquelle seules les entreprises importantes échappent : elles disposent du fret puisqu'elles en ont les moyens réglementaires et commerciaux. Dès lors, l'entreprise nouvellement apparue deviendra la plupart du temps sous-traitante d'une autre entreprise et c'est en leur conférant un statut de sous-traitant que le secteur absorbe beaucoup des créations d'entreprises.

On retrouve ici nos propos antérieurs sur l'effet structurant de la réglementation : elle a contribué à créer une hiérarchie des entreprises, cette hiérarchie s'accompagne de capacités commerciales différentielles. Il se crée une contrepartie au sien du secteur puisque d'autres d'autres entreprises ont peu la possibilité de changer de statut par défaut des titres réglementaires et, conséquemment, d'habitudes commerciales.

Si ces phénomènes sont critiquables, c'est au nom d'une conception de l'efficacité économique, et tel n'est pas pour l'instant notre propos ; nous souhaitons seulement exposer les modalités de régulation du secteur des transports routiers. Or nous savons que la réglementation est en permanence détournée par la fraude ; observons que même l'entreprise récemment créée ne peut y échapper, elle est au contraire encore plus conduite à la fraude pour trois raisons :

- elle subit encore plus la nécessité d'être compétitive parce qu'elle est sous-traitante. En effet, des intermédiaires se surajoutent à sa prestation et amputent donc sa rémunération.

- Les transports qui lui sont remis sont les moins rémunérateurs. Les commissionnaires-transporteurs gardent pour leurs propres véhicules les opérations rentables et qui ne comportent pas un risque trop élevé d'infraction à la réglementation.

- elle perçoit la possibilité, par le biais d'une compétitivité accrue, d'acquérir à terme une licence.

L'ensemble du secteur est donc touché par des conditions de concurrence résultant du degré de fraude et de la nécessité d'acquérir des licences. Malheureusement, pour parvenir à ce résultat, la plupart des entreprises focalisent leurs préoccupations sur le véhiculage du fret et non sur les contraintes de rentabilité. Cela peut paraître paradoxal, mais c'est le résultat de l'héritage culturel que nous avons évoqué. Cette tendance conduit beaucoup d'entreprises à négliger la rentabilité des transports qu'elles effectuent. Il en résulte un risque important de disparitions.

C'est d'ailleurs un fait vérifiable, David Kom le note dans une étude faite dans le cadre du SAEP (1) "Les entreprises de transport ont une espérance de vie très courte ... le taux de défaillance des entreprises est l'un des plus élevés des secteurs d'activité", (cf. tableau 12). Les disparitions d'entreprises ne concernent pas uniquement celles de création récente ou de petite taille. L'ensemble du secteur est en effet touché par des conditions de concurrence improvisées, entre autres, par la fraude.

Ces disparitions assurent une régulation des capacités. Il ne peut en être autrement. En effet, les créations d'entreprises sont de l'ordre de 2 500 par an. En l'espace de 8 ans, le nombre d'entreprises doublerait. Dans les faits, entre 1977 et 1979, elles n'ont augmenté que de 450 unités pour environ 3 200 candidats reçus à l'attestation de capacité et au moins 5 000 créations d'entreprises d'après les chiffres de David Kom. Les disparitions compensent le processus d'apparition d'entreprises qui se rattache peu à une rationalité économique, il est fortement endogène ("culturel"), même s'il a été favorisé par la croissance d'activité. Cette mortalité des entreprises constitue le dernier terme de ce que nous avons appellé "un singulier processus de régulation", il conduit à l'adéquation des capacités globales.

-=-=-=-=-=-=-=-=-=-=-=-

Tout au long de notre cheminement, nous avons eu conscience de la précarité des liens de causalité présentés. Aussi le lecteur pourra les contester, pour l'instant. Il ne pourra cependant nier la séquence suivante : création d'entreprises/fraude, sous-traitance/disparitions d'entreprises. Elle est en effet confirmée tant par des chiffres que par la connaissance du secteur, indépendamment de toute tentative d'explication.

Ces phénomènes étaient observables en 1979, avant les mesures de libéralisation ; ils le demeuraient, mais à un degré et avec des conséquences autres, en 1981, au moment de l'abandon de l'orientation politique libérale.

---

(1) Rapport cité page 33.

TABLEAU 12

TAUX DE DEFAILLANCES PAR SECTEUR D'ACTIVITE

SECTEURS D'ACTIVITE	1971	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Industrie	0,35	0,74	0,67	0,75	0,83	0,78	1,4	1,9
B.T.P.	0,82	1,24	0,96	1,03	1,20	1,23	1,3	1,5
Commerce	0,75	0,80	0,68	0,77	0,89	0,94	1,1	1,3
Hôtels, cafés restaurants	0,44	0,59	0,51	0,39	0,64	0,68	1,1	1,2
Transports et transmissions	0,65	0,87	0,62	0,65	0,78	0,61	1,6	1,9
Autres services et divers	0,57	0,90	0,74	0,84	0,88	0,86	1,3	1,6
Ensemble des activités	0,61	0,85	0,71	0,79	0,89	0,30	1,2	1,4

* Le taux de défaillances correspond au nombre total de jugements rapportés au nombre d'entreprises du secteur, selon la dernière exploitation du fichier I.N.S.E.E.

** Selon l'I.N.S.E.E. on ne constate aucune défaillance en "Transmissions". En conséquence, le taux de défaillances de cette rubrique se rapporte uniquement au secteur transports.

DEUXIEME PARTIE

1979-1981, une libéralisation dans une conjoncture économique contraignante.

INTRODUCTION

Le cadre réglementaire que nous venons d'évoquer a connu en 1979 un début de transformation : ses dispositions ont été assouplies, conformément à un objectif de libéralisation du secteur.

La déréglementation s'est effectuée dans un contexte économique caractéristique, celui de la crise économique. Aussi il est évident que la libéralisation et la crise économique ont ajouté leurs effets.

Pour pouvoir apprécier les conséquences de cette libéralisation, nous allons commencer par situer le contexte économique et analyser ses effets :

Chapitre I : La crise économique et ses effets directs ;

Chapitre II : L'évolution de la rentabilité et les structures de financement des entreprises de transport routier.

Le lecteur aura ainsi une vision plus précise des effets de la crise économique et de la situation des entreprises de transport routier au moment de la libéralisation que nous présenterons alors :

Chapitre III : La libéralisation, aboutissement de l'évolution de la politique des transports (1949 - 1981).

Chapitre I

LA CRISE ECONOMIQUE ET SES EFFETS DIRECTS

Ce chapitre a pour objet de présenter le contexte économique dans lequel la politique de libéralisation a été décidée et mise en oeuvre. Nous n'avons pas l'intention de dresser une analyse des phénomènes économiques survenus et révélés à partir de 1974 ; ce serait hors de l'analyse d'ensemble. Nous ne souhaitons pas davantage exposer différentes interprétations de ces événements. Précisons de plus que l'expression de "crise économique", a été utilisée simplement parce qu'elle est la plus fréquente et qu'ainsi, elle répond à un objectif de désignation et de simplification de son objet.

Ce chapitre précisera simplement les manifestations de la crise économique à partir de l'évolution des grandeurs macro-économiques traditionnelles : croissance, prix, équilibre extérieur, etc. Les effets directs sur le secteur des transports routiers de marchandises seront analysés à partir des points suivants :

- La sensibilité des transports routiers aux récessions d'activité ;
- L'évolution des coûts des entreprises de transport routier.

1. UN NOUVEL ORDRE ECONOMIQUE

L'observation des évolutions de différentes grandeurs macro-économiques permet de situer les caractéristiques du contexte économique qui a émergé à partir de 1974.

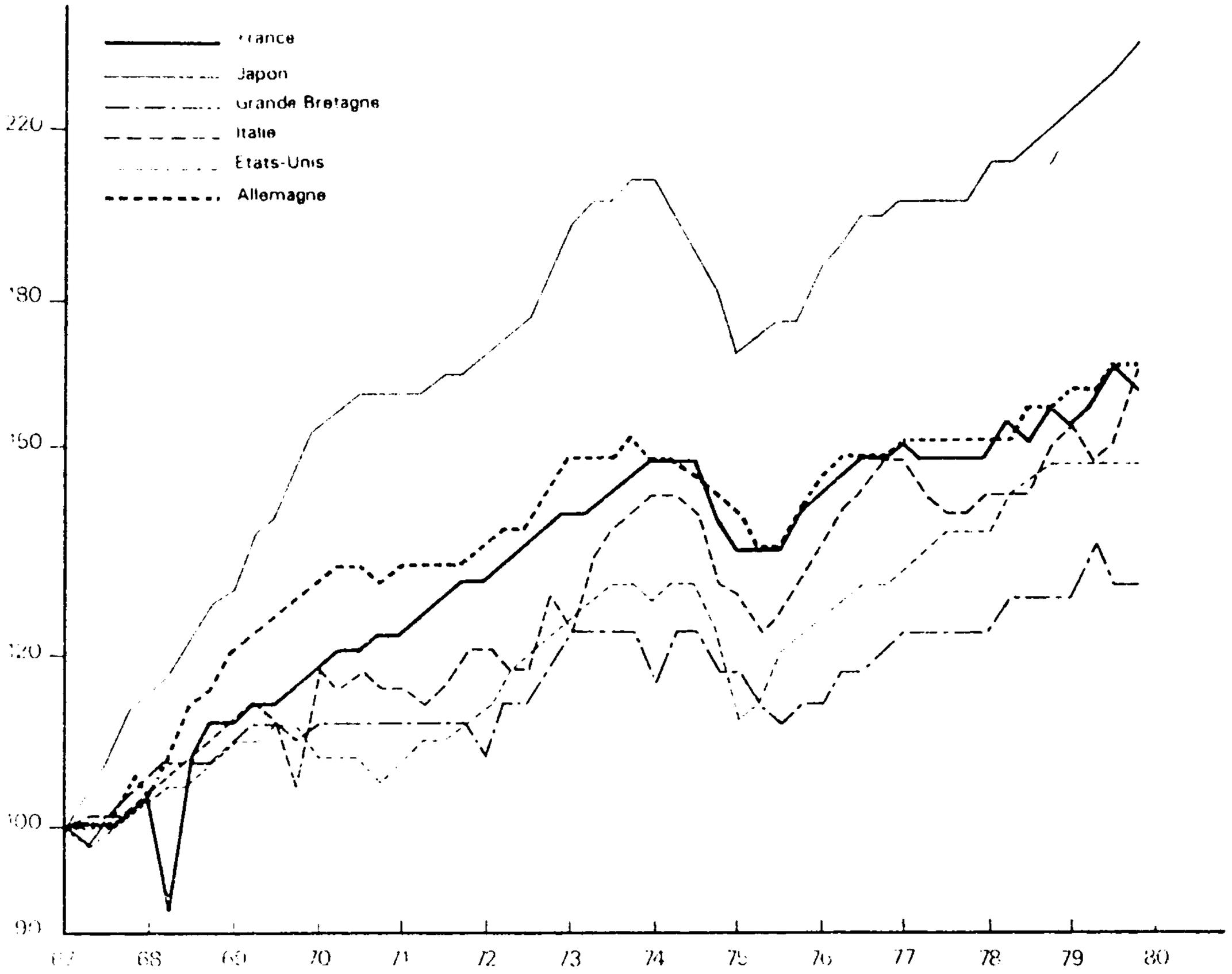
a) Une croissance économique ralentie

Les années 1974-1975 sont le siège d'une rupture, sous la forme d'une importante récession d'activité qui a frappé tous les pays développés (cf. graphique 1). Cependant, on peut noter que le profil et la période d'avènement de la récession ont été relativement différents d'un pays à l'autre. Si l'entrée de la France dans la récession a été tardive (3ème trimestre 1974), son ampleur n'en a pas été moindre pour autant : - 10 % de production industrielle au creux de la vague récessive (3ème trimestre 1975).

Une analyse plus fine montrerait qu'une tendance à l'infléchissement de la croissance s'est manifestée antérieurement à la récession de 1974-1975, à l'exception notable de la France (cf. graphique 1).

Si le temps nécessaire à la reprise d'activité a été très variable d'un pays à l'autre, le taux de croissance tendanciel des années (1974-1979) a été de moitié inférieur à celui de la période 1966-1974, comme le montre le tableau 13.

Graphique 1



Evolution de la production industrielle (CVS)

(Base 100, premier trimestre 1967 - Echelle semi-logarithmique)

Source : INSEE - La crise du système productif.

Tableau 13

	1967 - 1973	1974 - 1980	1981
France	+ 5,6	+ 2,8	0,3
RFA	+ 5,3	+ 2,3	- 0,2
Italie	+ 5	+ 2,8	- 0,2
U.K.	+ 3,4	+ 0,9	- 2,2
CEE	+ 5	+ 2,3	- 0,6

Source : OCDE. Evolution du PIB en volume

Dans le cas de la France, la croissance du PIB a été, entre 1974 et 1979, en moyenne divisée par deux mais elle est restée légèrement plus élevée que celle de ses partenaires de la CEE. En 1980 et, plus particulièrement en 1981, le différentiel s'accroît. En effet, une reprise d'activité industrielle semblait s'amorcer en France à l'automne 1981, après pratiquement trois semestres de recul pendant lesquels l'indice de la production est passé de 136 début 1980 à 128 début 1981 puis à 131 en septembre (CVS - 100 = 1970). La reprise d'activité de la fin 1981 fut en fait de courte durée et, en définitive, les années 1980 et 1981 sont caractérisées par des reculs d'activités industrielle (- 2,4 ; - 1,2) et une croissance très limitée du PIB (+ 1,1 ; + 0,3).

b) Des échanges extérieurs déséquilibrés

A l'exception de l'Allemange et du Japon, la plupart des pays développés avaient des problèmes d'équilibre des échanges commerciaux, dès avant le renchérissement de l'énergie. La brutale augmentation du prix du pétrole allait donc durement affecter les pays vulnérables, dont la France (cf. graphique 2). Ainsi, en 1973-1974, le taux de couverture des échanges extérieurs chute de 10 points pour s'établir à 93 %, traduisant une diminution des termes de l'échange (1). Seul un accroissement du volume des exportations, quoique difficile en période de récession, semble être en mesure d'équilibrer les échanges extérieurs et d'éviter une réduction des importations et donc de la croissance. En fait, dans la plupart des cas, les pouvoirs publics devront s'accomoder d'une croissance ralentie, pour limiter le déficit extérieur.

Dans le cas de la France, pendant une première période, l'évolution en volume des exportations rattrape pour partie la dégradation des termes de l'échange. En effet, le taux de couverture en volume s'est amélioré de 4 % entre 1973 et 1978, traduisant la poursuite du mouvement d'ouverture sur l'extérieur entrepris pendant la période 1969-1973. Mais le taux de couverture des échanges se dégrade de nouveau en 1980 et 1981, dégradation liée à

(1) Le niveau des termes de l'échange peut s'apprécier par le rapport : prix des exportations/prix des importations. La chute est de 14 % pour la France, consécutivement au renchérissement de l'énergie en 1974.

l'augmentation d'environ 170 % (nominalement) des prix du pétrole brut en 1981 par rapport à 1978. Le taux de couverture des échanges passe de 97,7 % en 1979 à 90,8 % pour 1981, consécutivement à un accroissement des importations supérieur à celui des exportations pendant les années 1980 et 1981. Mesurées en valeur F.O.B., on trouve les évolutions mensuelles suivantes :

Tableau 14

Croissance des importations et exportations

	1980	1981
Importations	+ 1,4	+ 1,9
Exportations	+ 0,9	+ 1,4

Source : Ministère des Transports - Note de conjoncture.

On peut donc noter que la dégradation de notre solde commercial était amorcée depuis 1980. Dans ces conditions, les problèmes d'équilibre des échanges extérieurs sont essentiels dans la définition de la politique économique en France.

c) Une forte inflation

L'analyse de la hausse des prix à la consommation montre une accélération du rythme tendanciel avant l'augmentation des prix du pétrole, principalement dès 1972. Depuis lors, l'Allemagne et le Japon ont ramené leur inflation à un niveau proche de celui de la période 1963-1973. La France n'est pas dans cette situation, elle a en effet conservé sur toute la période 1973-1981 un taux d'inflation supérieur à la moyenne des pays développés ; malgré le recours à des mesures telles que le blocage temporaire des prix et des accords de modération par branche.

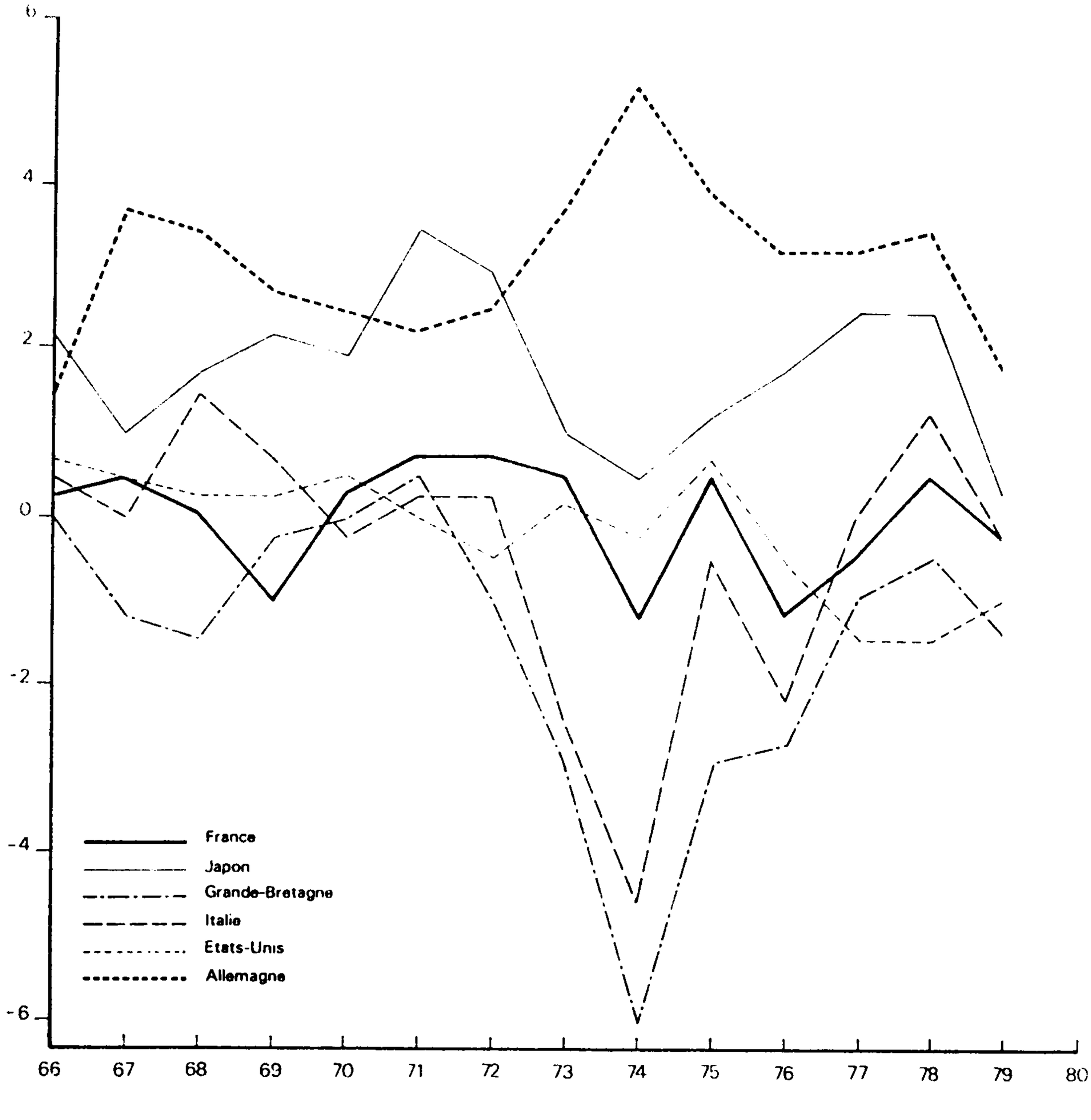
Tableau 15

Taux d'inflation moyens comparés

	1967-1973	1973-1980	1981
France	5,9	11,1	13,4
Allemagne	4,3	4,8	5,9
Italie	5	17	19,5
Royaume-Uni	7	16	11,9
CEE	5,5	10,7	11,4
OCDE	5,4	10,4	10,6

Source : OCDE - Principaux indicateurs économiques.

GRAPHIQUE 2



Evolution des balances commerciales (prix courants, en % de la PIB)

Source : INSEE - La crise de système productif.

*
* *

La hausse des prix n'est évidemment pas identique d'un secteur d'activité à un autre, elle est notamment plus forte pour les services privés et les produits et services publics (tableau 16). Elle est également logiquement élevée pour les produits énergétiques qui ont connu une forte revalorisation (tableau 17).

Tableau 16

France, taux d'inflation des secteurs d'activité

	Moyenne annuelle		Variation annuelle	
	1970-1973	1973-1979	1980	1981
Prix à la consommation :				
Alimentation	7,6	10,7	9,5	13,6
Produits manuf.	4,7	9,8	13,8	10,9
Services du secteur privé	7,1	12,1	14,4	16,1
Produits et services publics	4,7	12,5	21,8	17,2
Prix de gros pour l'industrie :				
Produits énergétiques	5,5	16,2	28,6	20,7
Semi-produits	6,8	8,9	9,7	11,1
Matières premières	7,7	7,4	6,4	9,9

Source : OCDE - Principaux indicateurs économiques.

Tableau 17

Pourcentage de hausse (en francs courants)

1973 - 1983

Fuel	Charbon	Essence	Electricité	Prix
+ 839 %	+ 340 %	+ 291 %	+ 179 %	+ 188 %

Source : INSEE.

d) La montée du chômage

Dans tous les pays, la récession de 1974-1975 s'est accompagnée d'une élévation du chômage. Ce processus n'a pas pris fin avec la reprise de l'activité ; au contraire, le chômage a alors continué à croître :

Tableau 18

Nombre moyen de chômeurs (en milliers)

	1960-1967	1967-1973	1973-1979
France	125	306	977
Royaume-Uni	416	664	1 116
Italie	1 051	1 192	1 430
Japon	619	633	1 055
RFA	217	223	939
Etats-Unis	3 691	3 981	6 340

Source : OCDE - Principaux indicateurs économiques.

Le chômage a fortement progressé en 1980 et 1981 (rythme mensuel : + 0,8 et + 1,7 %).

e) Une "restructuration de l'appareil productif"

Il est évident que le développement des différentes branches de l'économie ne peut être homothétique. Tant le taux de croissance que l'évolution des prix sont variables d'une branche à l'autre. Aussi le terme de "restructuration" doit il être employé avec précaution. Nous cherchons simplement à mettre en évidence les points suivants :

- Le trait dominant de la période 1959-1973 est la progression de l'industrie au sein de la richesse nationale. Mesurée en terme de contribution à la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie, la part de l'industrie passe de 22,2 % à 26 %. L'agriculture, quant à elle, régresse de 9,8 % à 6,6 %. La part des services se maintient. Ces tendances sont mises en évidence par le tableau 19, où la part de chaque branche est mesurée à prix constants (base 1970).

Tableau 19

Contribution des branches à la valeur ajoutée

	1959	1963	1969	1973
Agriculture	9,8	8,7	7,3	6,6
Bât., génie civil	7,7	7,9	8,2	7,4
Commerce	12,2	12,2	11,7	11,4
Energie	4,0	4,4	4,9	5,1
IAA	4,1	4,0	4,4	4,5
Industrie	22,2	23,6	24,5	26,0
Services	41,3	40,9	41,9	42,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : INSEE - La crise du système productif - décembre 1981.

A partir de 1973, l'industrie va être particulièrement touchée ; son rythme de croissance diminue alors que celui des services se maintient. Leur part dans la valeur ajoutée passe ainsi à 45 % en 1979, contre 25,3 % pour l'industrie. Il semble donc que la période qui s'est ouverte à partir de 1973 est celle d'un repli, en terme relatif, du poids de l'industrie. En fait, le recul de l'industrie dissimule de fortes disparités selon les branches. On a en effet assisté à un processus de délocalisation à l'échelle mondiale, de certaines activités industrielles :

- Si la production mondiale d'acier a progressé de 19 % entre 1970 et 1981, celle des nations occidentales industrialisées ne cesse de décroître depuis 1973. Dans le cas de la France, la production d'acier est passée de 25 millions de tonnes en 1973 à 18 millions en 1982. Pendant la même période, les effectifs ont été réduits de 41 %.

- La construction navale a subit les effets de la surcapacité de la flotte mondiale et de la concurrence de nouveaux pays : les carnets de commandes mondiaux sont passés de l'indice 133 au début de 1974 à l'indice 35 fin 1984. La part de la CEE au sein de la construction mondiale est tombée dans le même temps de 22 % à 14 %.

- La production textile a régressé de 1,8 % en moyenne, entre 1974 et 1980, pour la France. Inversement, la production mondiale est en expansion régulière ; principalement alimentée par les pays en voie d'industrialisation.

- La production de marchines-outils a stagné en France entre 1975 et 1981. Pendant ce temps, au niveau mondial, elle a progressé de 67 % !

- L'industrie automobile française a eu en 1981 le même niveau d'activité qu'en 1973. Entre 1973 et 1979, l'ensemble de la branche "automobile et moyen de transport terrestres" a néanmoins progressé de 3 % par an en moyenne.

- La production chimique s'est accrue en France de 16 % entre 1975 et 1982, soutenue par la demande d'engrais, de matières plastiques et de produits pharmaceutiques.

- L'industrie de la construction électrique connait une forte expansion d'activitée (+ 43 % entre 1977 et 1982, en France), favorisée par les programmes nucléaires et l'émergence de l'informatique.

A l'opposé, notons la déclin d'une branche non industrielle telle que le BTP : L'effondrement du marché intérieur du logement (556 000 en chantier en 1973, 343 000 en 1982), des routes et des bâtiments industriels, ont amené une réduction en volume de l'activité de 21 % entre 1973 et 1982, secteur (1) qui représentait 44 % des tonnes acheminées par la route pour le compte d'autrui en 1981 et 17,4 % des TK.

Dans sa fresque historique du système productif français (2) l'INSEE établit un classement du dynamisme de 35 branches au cours du temps. Il permet de constater que les branches motrices à l'heure actuelle (télécommunations, électricité, assurances, électronique, services marchands) sont proches du tertiaire et donc, en proportion, plus faiblement consommatrices de transport qu'une partie de celles de la période 1959-1969 : produits pétroliers, chimie de base, matériaux de construction, construction mécanique, fonderie, etc. Ces phénomènes sont évidemment difficiles à apprécier et, d'autre part, ils sont progressifs. Mais il nous semble qu'ils conduisent à terme, pour une croissance égale, à des flux de transport plus faibles en tonnages. Les délocalisations et disparitions d'activités modifient également l'intensité et la répartition spatiale des échanges. Le transport, qui est une activité dérivée, suit ces transformations.

Nous avons présenté à grands traits, par le biais d'indicateurs globaux, les manifestations de la crise économique qui affecte les pays développés. Différents événements ou phénomènes sont à l'origine de ce processus d'ensemble ; il s'agit des dérèglements monétaires, de l'affaiblissement de la rentabilité des entreprises, de l'émergence de nouveaux pays dans la concurrence internationale et, bien sûr, du renchérissement de l'énergie. Il est bien évident que ces phénomènes présentent des liens de causalité mais, ainsi que nous l'avons déjà précisé, il n'entre pas dans notre démarche d'en présenter une analyse. Nous essaierons par contre de préciser les conséquences de la crise sur les transports routiers de marchandises.

---

(1) Il s'agit de la catégorie NST : minéraux brut ou manufacturés et matériaux de construction.

(2) La crise du système productif - B. Camus, M. Delattre, Y.C. Dutailly, F. Fynard-Duvernay, L. Vassille - INSEE décembre 1981.

2. EFFETS DE LA CRISE SUR LES TRANSPORTS ROUTIERS DE MARCHANDISES

Le nouvel ordre économique que nous venons de décrire n'est évidemment pas sans conséquences sur le secteur des transports. Une tendance à la réduction des flux en tonnage est la conséquence logique du déclin de certaines branches et du développement d'autres, à haute valeur ajoutée. Mais, plus directement, nous pouvons préciser :

- la sensibilité des transports routiers aux contractions d'activité économique ;

- les effets des poussées d'inflation sur les coûts et la rentabilité des entreprises.

2.1 Fluctuations d'activité du transport routier public de marchandises

L'appréciation de la sensibilité des transports aux fluctuations d'activité économique n'est pas une question nouvelle. Au contraire, de longue date, l'observation du secteur des transports a servi pour révéler les mouvements économiques : aux Etats-Unis, pendant la crise de 1929, le nombre de wagons en circulation servait d'indicateur économique.

Notre préoccupation est évidemment plus complexe ; nous cherchons en effet à connaître les conséquences des récessions d'activité sur le secteur des transports routiers. Une première étape est de distinguer les effets quantitatifs. Dans le cadre d'un mémoire de DEA, nous avions souligné les difficultés d'appréhension statistiques des flux de transports de marchandises. Cependant, plusieurs conclusions émergeaient :

- En 1975, le recul de la production industrielle a été de 8,9 %. La baisse des transports routiers pour compte d'autrui a été de 8,6 % en T.K. (1). On peut donc constater que l'évolution des transports routiers a été proche de celle de l'activité industrielle.

- Le stockage massif qui a précédé, puis le déstockage qui a accompagné, la récession d'activité industrielle de 1975 ont engendré de fortes fluctuations sectorielles de l'économie.

- Les transports de marchandises assurent la jonction entre les différents producteurs dans le cycle production, stockage et commercialisation. Ils subissent donc pleinement les effets des variations d'activité sectorielle : un déstockage massif se traduit par un arrêt des transports d'approvisionnement en amont et a un effet cumulatif sur les productions également en amont.

- Le transport routier de marchandises assure surtout les transports de produits finis : biens intermédiaires, biens de consommation ; ses variations d'activité sont de ce fait très liées à ce type d'activité.

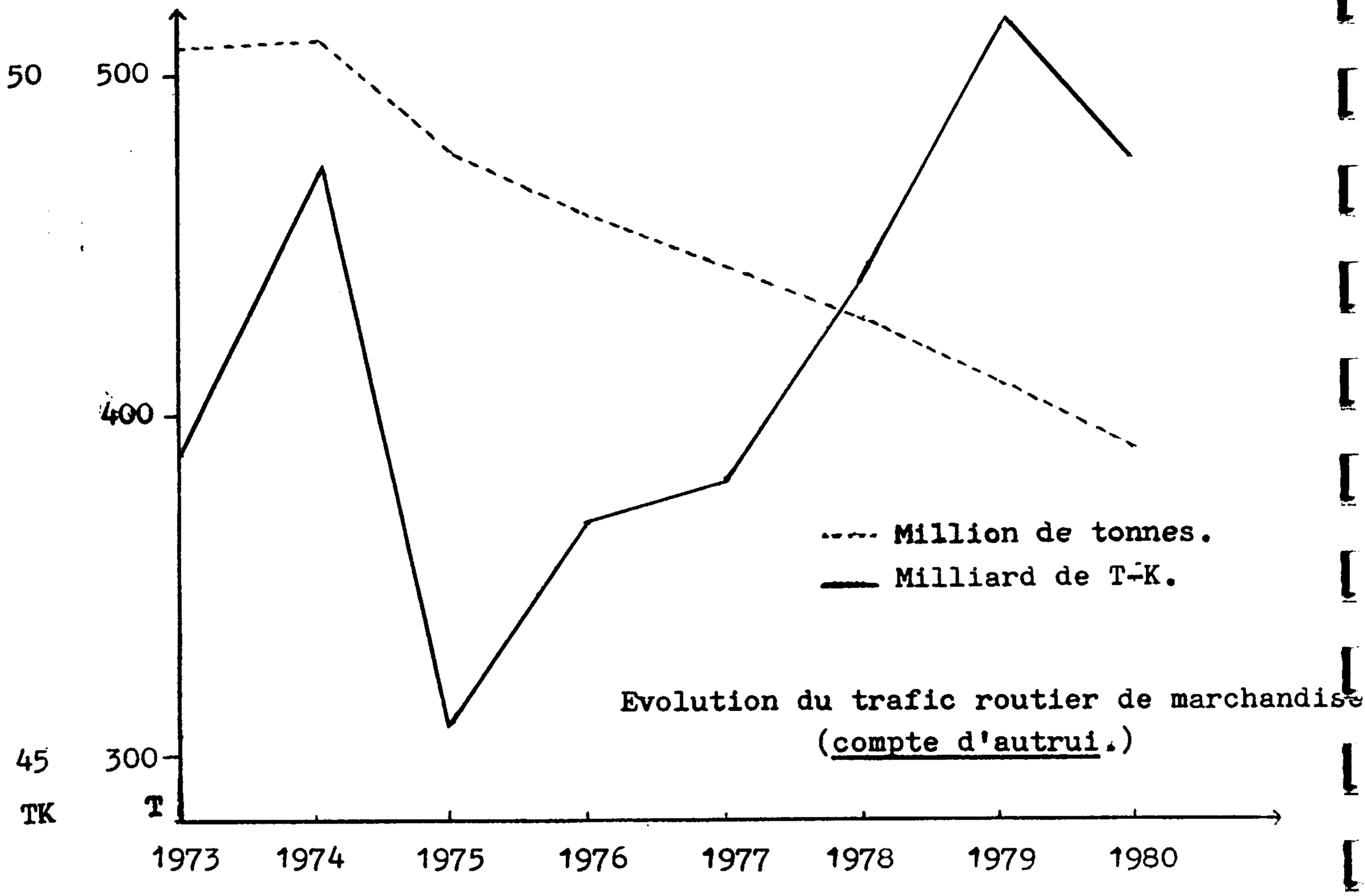
---

(1) Les comptes de la nation. Les transports en 1974-1975.

- A l'issue de la phase récessive de 1975, les entreprises industrielles et commerciales ont modifié leur gestion courante dans le sens d'une réduction considérable du niveau de leur stock de sécurité. Il en est résulté une plus grande exigence à l'égard de la rapidité et de la ponctualité des transports d'approvisionement : l'importance des stocks n'assurant plus la jonction entre les différents niveaux de production des entreprises, le transport s'en est chargé. Il est d'ailleurs reconnu que, depuis 1975, les expéditions unitaires pour de faibles quantités se sont multipliées, à côté de flux importants et réguliers. Dès lors, l'activité transport semble s'être mise directement en phase avec les variations d'activité économique.

Des changements structurels se sont donc ajoutés à des variations quantitatives. Il devient difficile de comparer les effets des différentes phases récessives (1975, 1981) ; d'autant plus que l'exigence renforcée de ponctualité dans les transports ne pouvait que favoriser le transport routier et donc contrarier le partage modal.

Les données dont l'on dispose (1) sur la période permettent de construire le graphique 3.



Evolution du trafic routier de marchandise
(compte d'autrui.)

(1) Source : Ministère des Transports - Enquête permanente sur l'utilisation des véhicules de transport routier de marchandises.

L'évolution des tonnes transportées pour compte d'autrui par la route (1) entre 1973 et 1980 met en évidence la rupture de 1975 de même qu'un affaiblissement permanent, des tonnages transportés. Les prestations des entreprises de transport routier, si elles sont mesurées en T.K., laissent apparaître au contraire une tendance croissante sur laquelle s'inscrivent les retournements de 1975 et 1980.

L'appréciation de ces mouvements apparamment contradictoires est délicate. Il faut en effet tenir compte des variations dans les distances moyennes et dans les tonnages par catégorie de distance. Les informations dont on peut disposer permettent d'établir que les tonnages transportés à plus de 150 kms ont augmenté de 10,6 % entre 1973 et 1979, alors que les distances moyennes sont demeurées inchangées (385 kms). A l'opposé, les tonnages transportés à moins de 50 kilomètres ont régressé de 31 % entre 1973 et 1979 selon les données du ministère des Transports. La croissance des T.K. résulte donc de l'expansion d'activité des transporteurs professionnels en grande distance, croissance interrompue seulement en 1975 et 1980-1981. Le transport pour compte propre a connu quant à lui un maintien des tonnages en courte distance (-3,1 % entre 1973 et 1979) et une progression supérieure à 65 % de ceux à plus de 150 kms. Il faut cependant noter que cette expansion peut s'expliquer statistiquement par l'assimilation de la location de véhicule à un transport pour compte propre ; classification qui est sujette à caution. Le ministère des Transports a d'ailleurs modifié à compter de 1981 la classification des locations pour les considérer, sauf erreur de notre part, comme des transports pour compte d'autrui. De ce fait, on ne dispose pas de données directement interprétables sur l'évolution du transport pour compte d'autrui en 1981; la méthode utilisée par le Département des statistiques de transport du ministère des Transports ayant été modifiée. Le nouveau partage fait apparaître, à somme constante, une affectation plus importante en faveur du transport professionnel. Nous avons pu cependant réunir les indications suivantes ; elles portent sur la totalité des trafics :

Tableau 20

Activité du transport routier de marchandises

		1980	1981	%
Compte propre	T	189	171	- 9,5
+				
Compte d'autrui (D 150 kms)	TK	64 135	54 458	- 8,8

Unité 10^6 T - 10^6 TK.

(1) Source : Ministère des Transports - Enquête permanente sur l'utilisation des véhicules de transport routier de marchandises.

Ce tableau ne permet pas d'analyser la baisse du transport professionnel. Néanmoins, le ministère des Transports fournit une indication de la baisse des trafics : elle aurait été de 6 % en TK (compte d'autrui, toutes distances) et de 10 % en compte propre (touché par la régression du BTP). En regard, la baisse d'activité industrielle n'a été que de 3,5 %. On peut donc constater que le recul d'activité des transports routiers a été notablement supérieur à celui de l'industrie.

D'autres données statistiques viennent confirmer les remarques précédentes. Le tableau 21 reporte l'évolution du trafic moyen par tonne de charge utile (compte propre + compte d'autrui).

Tableau 21

Trafic moyen par tonne de charge utile

	1974	1975	%	1980	1981	%
Tonnes transportées par tonne de charge utile	350	310	- 11,4	280	250	- 10,7
Tonnes-kilomètres produites par tonne de charge utile	19 890	18 190	- 8,5	19 780	17 430	- 11,8

Source : Ministère des transports. Enquête permanente sur l'utilisation des véhicules de transport routier de marchandises en 1982.

Tableau 22

Evolution des capacités

	1974	1975	1979	1980	1981
Capacité des véhicules de CU 6,6 T	3 694	3 666	4 260	4 358	4 438

Unité : Milliers de tonnes.

Source : Ministère des transports. Enquête permanente sur l'utilisation des véhicules de transport routier de marchandises en 1982.

En fait, l'examen en parallèle de l'évolution des capacités et de leur utilisation (cf. tableaux 22 et 23) montre qu'à l'exception de 1975, la capacité totale du parc n'a cessé de croître et, corrélativement, l'emploi des capacités de diminuer. L'inadaptation globale du parc aux besoins semble donc être constante. Cette inadéquation est évidemment particulièrement forte lors des récessions.

Tableau 23

Evolution des capacités et de leur utilisation

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Evolution tonnes/CU	- 7,9	- 11,4	+ 3,2	- 6,2	- 3,3	- 3,4	-	- 10,7
Evolution de la capacité (véhicules CU 6,6 T)	+ 11,5	- 0,7	+ 4,3	+ 4,3	+ 2	+ 3,8	+ 2,3	+ 1,8

Source : Ministère des transports. Enquête permanente sur l'utilisation des véhicules de transport routier de marchandises en 1982.

2.2 Evolution des coûts des entreprises

La forte inflation (cf. 1.c) de la période s'est traduite par une élévation permanente des coûts des entreprises de transport routier de marchandises.

On ne dispose pas d'indicateurs d'une fiabilité absolue quant à cette progression des coûts. Elle est variable d'une entreprise à l'autre, voire selon les prestations, parce que déterminée par la gestion de l'entreprise (remplacement du matériel, niveau des salaires, voyages à vide, économies d'énergie). Il est également évident que la méthode de mesure des coûts induit les résultats, par des conventions telles que la prise en compte du remplacement du matériel, de chauffeurs supplémentaires, de kilométrages moyens, des effets de la réglementation sociale et de celle sur la durée du travail, etc. Aussi les estimations disponibles, émanant soit de la profession soit du ministère des Transports, aboutissent à des résultats qui ne sont pas directement comparables.

Pour ce qui concerne la présente analyse, l'évolution du coût d'exploitation des entreprises de transport routier sera illustrée à partir de l'enquête annuelle du ministère des Transports (1).

(1) Ministère des Transports. Direction des Transports terrestres - Analyse des coûts des transports routiers de marchandises.

a) Champ de l'enquête - Méthodologie

L'enquête est effectuée en entreprise, par un relevé des données comptables. L'effectif des entreprises de l'échantillon a été en augmentation constante, il est passé de 60 entreprises en 1974 à 174 en 1981. Le nombre de véhicules étudiés a évolué parallèlement de 576 à 2 384. Il apparait donc que l'enquête n'a pas été effectuée à échantillon constant ; aussi ses résultats ne peuvent que fournir des ordres de grandeur. Par ailleurs, au sein de cet échantillon, les entreprises de plus de 10 salariés sont sur représentées : 26 % en 1981 contre 14 % sur l'ensemble de la population. En outre, cette proportion a fortement varié au cours du temps, les entreprises de plus de 10 salariés représentaient 70 % de l'échantillon en 1978 ! Cette enquête ne peut donc pas avoir des prétentions excesssives en matière de représentativité statistique.

La méthode de calcul du prix de revient consiste à relever directement en entreprise, à l'issue d'une période de douze mois, l'ensemble des charges directes qui pèsent sur un véhicule ou un groupe homogène de véhicules (activités similaires) et à répartir, en fonction des kilométrages, les charges indirectes (frais généraux). Le total obtenu est rapporté, pour la même période, aux kilomètres parcourus par le véhicule étudié : on obtient le coût d'exploitation au kilomètre d'un véhicule, indicateur que l'on suit dans le temps.

Environ 80 % des véhicules enquêtés sont des 38 tonnes, tracteur plus semi-remorques, principalement affectés à des transports de zone longue.

Notons enfin que le calcul intègre une provision pour renouvellement du véhicule. Elle se détermine par différence entre le prix du matériel neuf au jour de l'estimation et sa valeur de revente résiduelle, différence qui est répartie sur le nombre d'année d'utilisation et corrigée d'une rémunération annuelle de 4 % du capital immobilisé.

b) Evolution du coût d'exploitation

Nous concentrerons l'analyse sur la période 1978-1981, la plus intéressante pour la suite de l'exposé.

Le tableau 24 reporte l'évolution constatée des principaux composants du prix de revient des ensembles routiers ; sur la base d'un kilométrage constant de 100 000 kms par an :

Tableau 24

Evolution des postes de coût

100 = 1973	1978	1979	1980	1981	% évolution 1978-1981
Frais de personnel de conduite	187,2	209,3	230,8	260,4	+ 39,1
Assurances	192,4	215,7	232	255,3	+ 32,7
Taxes (1)	102	112,4	140,6	153,4	+ 50,4
Renouvellement du matériel	177,1	190	218	249,8	+ 41
Entretien	135	152,4	173	192,6	+ 42,7
Carburant	185	208,8	288	347,2	+ 87,7
Pneumatiques	115	127,6	146,5	158	+ 37,4
Ensemble des charges affectables	169	194,3	222,4	255	+ 50,9

Source : Direction des Transports terrestres - Ministère des Transports.

La hausse du coût global d'exploitation au kilomètre résulte de la croissance spécifique de chaque poste (tableau précédent) et de sa part dans l'ensemble. Cette dernière information figure dans le tableau ci-après.

Différents éléments retiennent l'attention :

- C'est évidemment la part du carburant qui a le plus augmenté, passant de 18,7 % à 25 % entre 1973 et 1981. Cet accroissement n'est pas proportionnel à l'élévation du prix des carburants. Les efforts menés au niveau du matériel, de la conduite et de l'organisation ont porté leurs fruits. La consommation moyenne d'un véhicule de 38 tonnes a diminué :

	1978	1979	1980	1981
38 T en l/100 kms	44,8	44,0 (consommation moyenne)	44,0	42,6

(1) Cotisations aux GPR seulement. Pour la taxe à l'essieu, le niveau atteint en 1981 est de 106,1. Les taxes sur le carburant sont inclus dans le poste carburant.

Tableau 25
Décomposition du coût d'exploitation

En pourcentage	1973	1975	1977	1978	1979	1980	1981
Salaires	12,8	13,2	15,6	15,1	14,4	14,2	14
Charges	54	5,8	6,8	6,8	6,8	7	6,9
Frais de personnel et de route	23,3	23,2	26,6	26,6	25,2	25,2	24,8
Assurances	4,1	4,7	4,6	4,8	4,6	4,4	4,3
Renouvellement matériel	14,9	16,1	16,3	15,6	14,7	14,8	14,8
Taxes	2,8	2,2	2	1,7	1,5	1,4	1,2
Carburant	18,7	19,1	19	20,3	22,7	23,8	25
Pneumatiques	6,1	4,9	4,6	4,1	4	3,9	3,7
Entretien	11,9	11,7	11,4	9,4	9,3	9,1	8,8
Sous-total charges directes	81,8	81,8	82	82	82	82,6	82,6
Frais généraux	18,2	18,2	18	18	18	17,4	17,4

Source : Direction des Transports terrestres - Ministère des Transports.

- On constate une stabilisation autour de 25 % des frais de personnel de conduite. La légère diminution en 1981 peut être due à des variations d'échantillon, hors l'hypothèse de gains de productivité.

- Après avoir fortement augmenté, la part qui revient au renouvellement du matériel est revenue aux niveaux antérieurs, par le biais d'un prolongement de la durée moyenne d'utilisation des véhicules :
  5,2 à 5,8 années, pour le tracteur entre 1978 et 1981 ;
  8 à 8,6 années, pour le semi-remorque.
  Les coûts d'entretien du matériel ont néanmoins diminué, passant de 11,9 % à 8,8 % au sein de l'ensemble des coûts.

- Enfin, la contraction de la part des taxes surprend : 1,2 % en 1981 contre 2,8 en 1978. Il est vrai que la fiscalité spécifique à ce secteur tient essentiellement aux taxes sur le carburant (cf. 1ère Partie, chapitre II).

Au total, sur trois ans, l'augmentation du coût au kilomètre aura été de 51 %, pour les charges directes, sur la base d'un kilométrage qui serait constant (100.000 kms).

Dans les faits, le kilométrage moyen a évolué comme suit :

Tableau 26

Evolution du kilomètrage moyen

100 = 1973	1978	1979	1980	1981	Evolution
Km - total	97,8	99,3	94,5	94,1	- 3,8
Km en charge	96	99,1	91,9	91,4	- 4,7
Ratio	0,86	0,87	0,85	0,85	

Source : Direction des Transports terrestres - Ministère des Transports.

La baisse du kilométrage moyen des véhicules est évidente, particulièrement pour les kilomètres en charge. Si 1979 montre un accroissement, la chute est nette, à l'inverse, en 1980 et 1981. L'évolution du coût d'exploitation au kilomètre n'en est que plus forte : pour l'ensemble des charges, directes et indirectes, elle évolue ainsi :

Tableau 27

Evolution du coût d'exploitation au kilomètre effectif

	1978	1979	1980	1981
Charges directes	100	114,3	137,3	156,8
Charges indirectes	100	114,3	130	149,7
Ensemble	100	114,3	132,6	155,5

Source : Direction des Transports terrestres - Ministère des Transports.

La croissance des coûts serait encore plus élevée si elle était calculée par rapport aux seuls kilomètres en charge.

Synthèse de ces différents facteurs, l'évolution du coût d'exploitation moyen au kilomètre, sur la base de l'activité effective des entreprises, a été le suivant :

Tableau 28

Hausse annuelle du coût d'exploitation

1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
+ 7,2	+ 10,2	+ 6	+ 11,5	+ 14,3	+ 16	+ 14,8

Source : Direction des Transports terrestres - Ministère des Transports.

Les années 1979, 1980 et 1981 se distinguent par des hausses particulièrement fortes.

Il est évident que la rentabilité des entreprises est conditionnée par le degré de répercussion de ces hausses de coût d'exploitation dans le prix de leurs prestations ; alors même qu'une récession d'activité s'est manifestée pendant les années 1980-1981.

En regard, la hausse générale des prix a été la suivante :

Tableau 29

Hausse générale des prix

1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
11,8	9,6	9,4	9,1	10,8	13,6	13,3

Source : OCDE - Principaux indicateurs économiques. Statistiques rétrospectives.

On retiendra qu'à partir de 1978, la hausse du coût d'exploitation d'un véhicule de 38 tonnes est supérieure à celle du niveau général des prix. La divergence est particulièrement forte en 1979 et 1980 puis elle s'atténue en 1981. Aussi le chapitre II de cette deuxième partie sera consacré à l'examen de l'évolution de la rentabilité et de la situation financière des entreprises.

Chapitre II

RENTABILITE ET STUCTURE FINANCIERE DES ENTREPRISES DE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES

La crise a eu deux effets aisément discernables sur les transports routiers : de fortes récessions d'activité et une hausse continue des coûts d'exploitation.

Un tel contexte économique est suffisamment contraignant pour entraîner une dégradation de la rentabilité des entreprises. Il importe de le vérifier et tel sera l'objet du premier point de ce chapitre. Au-delà, nous essaierons d'apprécier la vulnérabilité des entreprises, par un examen de leurs structures financière et de leurs modalités de financement.

Sur l'ensemble, nous aurons dressé un tableau de la situation des entreprises au moment de la déréglementation du secteur.

1. UNE DEGRADATION DE LA RENTABILITE DES ENTREPRISES

Il n'existe pas d'indice qui permette de suivre l'évolution des prix pratiqués par les entreprises. On ne peut donc pas, sur la base d'informations statistiques, établir une probabilité de dégradation ou de maintien de la situation financière des entreprises.

Cependant, les transports par route sont soumis à tarification obligatoire et le champ d'application de la tarification (transports intérieurs, lot 3 T, + de 150 kms) correspond à la base de l'enquête prix de revient dont nous avons présenté les résultats. Le rapprochement entre les deux s'avère donc intéressant (voir graphique 4). Il est facile de constater l'écart grandissant à partir de 1978 entre les deux variables. L'affaiblissement de rentabilité est donc probable même si les transports soumis à tarification ne représentent qu'une partie (1) de l'activité globale des entreprises. Il faut cependant rappeller que la tarification est loin d'être toujours respectée (cf. Partie I, chapitre 2) . Elle constitue néanmoins une base de référence pour l'évolution du prix des prestations pratiquées par les entreprises, au-delà même de son champ d'application, excepté pour les transports internationaux. Lorsque la tarification sert de référence, ce n'est pas tant pour la fixation du niveau des prix que pour les faire évoluer parallèlement aux augementations de la tarification. Dans la mesure où la tarification n'a pas suivi la hausse des coûts, on peut en conclure qu'il existe une présomption forte de dégration de la rentabilité des entreprises. Différentes études l'attestent, nous présenterons des données issues de l'enquête annuelle d'entreprise du ministère des Transports (2).

---

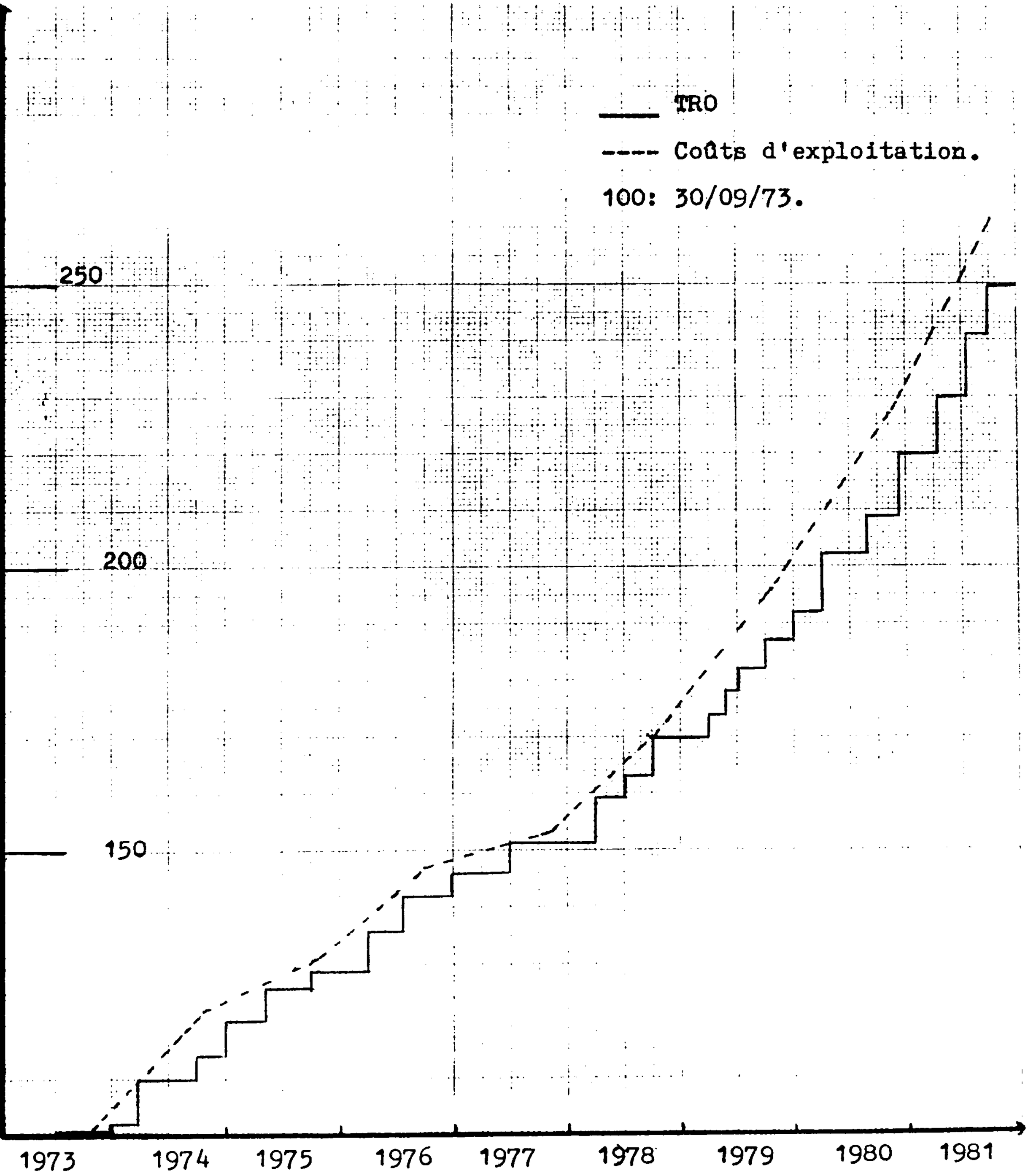
(1) En tonnage, les transports routiers de compte d'autrui à plus de 150 kms représentaient 25,3 % de l'activité toutes distances confondues. En tonnes kilométriques, la proportion est de 78,4 %. (Données 1980 de l'enquête permanente du ministère des Transports.)

(2) Enquête annuelle d'entreprise du ministère des Transports. Transports routiers de marchandises - Département des statistiques des Transports.

Graphique 4

Evolution des coûts d'exploitation et

de la tarification routière obligatoire



1.1 Evolution de la rentabilité

La comparaison des taux annuels d'accroissement du solde d'exploitation (2) et du chiffre d'affaires des entreprises de transport en zone longue donne une image précise de la détérioration de la rentabilité :

Tableau 30

Chiffre d'affaires et résultat d'exploitation en zone longue

	1978	1979	1980	1981
Chiffre d'affaires	+ 17,4	+ 23,7	+ 16,1	+ 13,4
Résultat d'exploitation	+ 10,3	+ 42,6	+ 15,4	- 19,9

Source : (1) augmentation en francs courants

Deux années attirent particulièrement l'attention :

- En 1979, la forte croissance d'activité est accompagnée d'une élévation très importante du résultat d'exploitation ;
- En 1981, à l'inverse, la faible augmentation du chiffre d'affaires, en francs courants, s'accompagne d'une chute de 20 % du solde d'exploitation.

La dégradation en 1981 est très importante, nous l'expliquons par l'effet cumulé d'une régression d'activité (- 6 % estimés cf. chapitre I) et de la hausse des coûts d'exploitation.

A titre de comparaison, l'évolution du résultat d'exploitation des entreprises de zone courte a été le suivant :

---

(1) Enquête annuelle d'entreprise du ministère des Transports. Transports routiers de marchandises - Département des statistiques des Transports.
(2) Cf. Annexe. Détermination des soldes comptables.

Tableau 31

Evolution du chiffre d'affaires et du résultat d'exploitation en zone courte

	1978	1979	1980	1981
Chiffre d'affaires	+ 11,7	+ 20,4	+ 16,3	+ 16,7
Résultat d'exploitation	+ 50,2	+ 36	+ 25,2	+ 7,2

Source : Enquête annuelle d'entreprise. Evolution en francs courants

La progression des chiffres d'affaires des entreprises de zone longue et des entreprises de zone courte est très proche. En revanche, en zone courte, le résultat d'exploitation s'élève beaucoup plus que le chiffre d'affaires, à l'inverse des entreprises de zone longue, et ne marque un affaiblissement qu'en 1981. La différence entre les deux types d'entreprises est considérable puisqu'une dégradation de la rentabilité ne peut être mise en évidence pour les entreprises de zone courte. Le rapport entre le solde d'exploitation et le chiffre d'affaires (tableau 32) confirme ce point : la rentabilité des entreprises de zone courte s'accroît entre 1978 et 1980 puis marque une fléchissement en 1981. La rupture de 1981 est plus marquée en

Tableau 32

Rentabilités d'exploitation comparées

Solde d'expl. / Chiffre d'aff.	1978	1979	1980	1981
Zone courte	3,2	3,6	3,9	3,5
Zone longue	2,5	2,9	2,9	2

Source : Enquête annuelle d'entreprise. En pourcentage

zone longue et elle fait suite à une stagnation en 1979 et 1980. On peut de plus noter que les entreprises de zone longue ont un solde d'exploitation inférieur en valeur relative à celui des entreprises de zone courte. La rentabilité de ces dernières est donc supérieure. Ces constations enrichissent notre propos : il se peut que la hausse du coût d'exploitation soit surtout caractéristique d'une activité de zone longue. Elle pourrait alors s'expliquer

pour partie par l'augmentation des dépenses de carburant, du coût du matériel grande distance (amortissement) et des salaires des chauffeurs spécialisés. Il est possible également qu'en zone courte, activité proche de la messagerie, le degré de concurrence entre entreprises soit plus faible : les prix des entreprises pourraient mieux suivre la hausse des coûts.

Nous allons essayer de vérifier ces hypothèses. Dans le même temps, nous préciseropns la teneur et les manifestations de la dégradation de rentabilité des entreprises de zone longue.

1.2 Une dégradation de rentabilité multiforme

a) Comparaison zone longue - zone courte

Différents indicateurs peuvent contribuer à clarifier la divergence entre les entreprises de zone courte et celles de zone longue.

L'évolution des recettes par personne employée montre une progression analogue, en francs courants, entre les types d'entreprises :

Tableau 33

Evolution des recettes par personne employée

	1978	1979	1980	1981	1977-1981
Zone courte	+ 11,8	+ 14,3	+ 15,2	+ 13,7	+ 67,6
Zone longue	+ 8,1	+ 15,5	+ 16	+ 15,6	+ 67,7

Source : Enquête annuelle d'entreprise.

L'augmentation est même plus forte en 1981 pour les entreprises de zone longue alors que leur rentabilité s'effondre ! Ce ratio est un indicateur de productivité ; deux conclusions peuvent en être tirées :

- l'ajustement entre les moyens mis en oeuvre (personnel) et l'activité des entreprises est comparable ;
- il n'y a pas de moindre progression de la rémunération des entreprises en zone longue, à l'inverse de l'hypothèse que nous avions émise. La dégradation de rentabilité en zone longue proviendrait alors de la hausse des coûts.

En complément, l'examen des variations du taux de valeur ajoutée (1) apporte des informations significatives : le taux de valeur ajoutée est supérieur en zone courte, ce qui est un facteur explicatif de la meilleure rentabilité de ce type d'activité.

---

(1) Cf. Annexe. Les soldes comptables.

Tableau 34

Taux de valeur ajoutée

	1977	1978	1979	1980	1981
Zone courte	58	57,1	56,9	56,6	56,3
Zone longue	51,3	51,1	49,7	48,8	47,9

Source : Enquête annuelle d'entreprise.

Sur l'ensemble de la période 1977-1981, la réduction du taux de valeur ajoutée est pour les entreprises de zone longue le double de celles de zone courte. Ce sont donc les consommations intermédiaires qui expliquent en grande partie l'évolution défavorable aux entreprises de zone longue. Remarquons que dans les deux cas, la détérioration est progressive et continue.

En zone longue, la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée s'accroît fortement. Pour la zone courte, la part des frais de personnel se maintient. Si l'on tient compte de la réduction du taux de valeur ajoutée, ce trait révèle une réduction des frais de personnel par rapport au chiffre d'affaires.

Tableau 35

Part des frais de personnel dans la valeur ajoutée

	Frais de personnel dans la VA		Taux de V.A.	
	1977	1981	1977	1981
Zone courte	76,3	76,2	58	56,3
Zone longue	70,5	73,6	51,3	47,9

Source : Enquête annuelle d'entreprise. Ministère des Transports.

Il est net que des gains de productivité apparaissent dans les deux cas. Cependant, ils sont plus élevés en zone courte alors qu'ils ne suffisent pas en zone longue pour compenser la contraction du taux de valeur ajoutée. Dès lors, la part des frais de personnel augmente.

En conclusion de cette comparaison, la dégradation de rentabilité supérieure dans le cas des entreprises de zone longue peut s'expliquer par :

- une progression plus forte des consommations intermédiaires (carburant, services extérieurs, frais de route, etc.) ;

- une insuffisante compensation, de la progression des charges de personnel, par des gains de productivité; au contraire des entreprises de zone courte.

De plus, l'analyse de l'évolution des investissements des entreprises révèle, entre 1978 et 1981, une plus forte réduction et un moindre niveau de dotations aux amortissements (tableau 35) en zone courte qu'en zone longue. Ce fait peut s'expliquer par un renouvellement moins rapide du matériel en zone courte, lié à des kilomètrages inférieurs.

La part des frais financiers quant à elle a peu varié pendant la période considérée, en zone longue comme en zone courte (tableau 36).

Les ratios précédents ont été calculés à partir du chiffre d'affaires. Dans la mesure où, en fait, les amortissements et les frais financiers sont imputés sur la valeur ajoutée et que celle-ci a connu une plus forte contraction en zone longue ; les amortissements et les frais financiers obèrent davantage la rentabilité en zone longue qu'en zone courte.

Tableau 36

Importance des frais financiers et des amortissements

En pourcentage	Zone longue		Zone courte	
	1978	1981	1978	1981
Amortissements/CA	8,4	7,2	8,3	6,6
Frais financiers/CA	3,4	3,3	3	3,1

Source : Enquête annuelle d'entreprise. Ministère des Transports.

Après cette comparaison entre les transports de zone courte et de zone longue, il nous reste à préciser la détérioration de rentabilité des entreprises qui effectuent des transports de longue distance.

b) Une réduction de la capacité d'autofinancement en zone longue

Les principaux ratios de gestion, usuels dans toute analyse de rentabilité, figurent dans le tableau 37. Ils expriment par rapport à la valeur ajoutée l'évolution de grandeurs caractéristiques.

Tableau 37

Répartition de la valeur ajoutée (entreprises de zone longue)

	1977	1978	1979	1980	1981	77-81
Frais de personnel/V.A.	70,5	71,4	71,8	72,5	73,6	+ 4,4 %
Excédent brut d'exploitation / V.A.	29,5	28,6	28,2	27,5	26,4	- 10,5 %
Frais financiers/V.A.	6,9	6,7	6,3	6,4	6,9	-
Profit brut/V.A.	23,1	22,2	22,1	21,4	19,9	- 13,8 %
Amortissements/V.A.	17,3	16,6	15,8	14,9	15	- 13,3 %
Investissement/V.A.	19,3	24,3	23,2	21	19,3	-

Source : Enquête annuelle d'entreprise. Ministère des Transports.

Dans l'analyse des ratios, il faut tenir compte, là encore, de l'évolution du taux de valeur ajoutée : sa diminution de 6,6 % entre 1977 et 1981 abaisserait d'autant la valeur des ratios s'ils étaient calculés par rapport au chiffre d'affaires. Muni de cette précaution, on peut directement interpréter les résultats :

- La part des frais de personnel s'élève régulièrement avec une accélération en 1981 (nous venons d'examiner ce point).
- L'excédent brut d'exploitation, indicateur de la capacité d'autofinancement des entreprises, a perdu 10 % de son niveau au sein de la valeur ajoutée entre 1977 et 1981. Si l'excédent brut d'exploitation était rapporté au chiffre d'affaires, la dégradation serait considérable.
- La part des frais financiers, après s'être réduite entre 1977 et 1980, a retrouvé, en 1981, le niveau de 1977.
- Le profit brut a connu une contraction encore plus forte que celle de la capacité d'autofinancement. L'année 1981 marque à cet égard une chute importante.
- La part des amortissements se stabilise après avoir perdu 13 % de sa valeur. De même, le montant des investissements, après s'être élevé entre 1978 et 1980, retrouve son niveau de 1977. La chute des

investissements, mesurée par rapport à la valeur ajoutée, est de 21 % si l'on prend 1978 comme année de référence. Ces données confirment celles de l'enquête prix de revient : nous avions noté une tendance à l'allongement de la durée moyenne d'utilisation des véhicules, elle se retrouve dans un moindre niveau d'investissements.

Sur l'ensemble, il apparait une baisse de la capacité d'autofinancement et du profit brut. Il est donc logique que la rentabilité d'exploitation s'en soit trouvée affectée ainsi que le niveau des investissements. Le processus que nous venons de décrire se rapporte aux entreprises de zone longue, plus durement touchées que les autres. En complément, une question demeure en suspens : toutes les entreprises de zone longue, quel que soit leur taille, ont-elles été atteintes ?

1.3 De fortes disparités selon les entreprises

Nous proposons au lecteur de comparer l'évolution des ratios caractéristiques pour deux tailles d'entreprises de zone longue :

- celles de 6 à 9 salariés, elles représentaient 7,4 % au nombre des entreprises en 1977 ;
- celles de 50 à 99 qui comptaient, en 1977, pour 1 % du nombre d'entreprises du secteur.

L'enquête annuelle d'entreprise ne donne pas d'informations comptables sur les entreprises qui ont moins de 6 salariés. Nous avons donc retenu la tranche 6-9 salariés. A l'autre extrême, les entreprises qui ont plus de 100 salariés sont faibles en nombre (0,4 %). Aussi nous avons préféré les écarter au profit de celles de la tranche 50-99.

a) Taux de valeur ajoutée et productivité

L'évolution du taux de valeur ajoutée a été la suivante :

Tableau 38
Evolutions comparées du taux de valeur ajoutée

Salariés	1977	1978	1979	1980	1981	%
6 - 9	43,3	42,3	41,7	42	39,5	- 8,8
50 - 99	51	49,5	49	47	45,3	- 11,2

Source : Enquête annuelle d'entreprise - Ministère des Transports.

Si le niveau du taux de valeur ajoutée est plus faible pour les petites entreprises, il a perdu une moins grande part de son importance entre 1977 et 1981. La chute est par contre nettement plus forte en 1981 pour les petites entreprises qui semblent de ce fait être davantage touchées.

Si l'on s'intéresse au chiffre d'affaires par personne occupée, on trouve les montants suivants :

Tableau 39

Chiffre d'affaires par personne employée (En millier de francs courants)

Salariés	1977	1981	Evolution
6 - 9	198,7	309,1	+ 55,8
50 - 99	151,5	266,9	+ 76,2

Source : Enquête annuelle d'entreprise - Ministère des Transports.

La différence entre les deux catégories d'entreprises est considérable : la rémunération par personne employée a beaucoup plus augmentée pour la tranche 50-99 salariés. Ce trait est confirmé par le fait que la croissance du chiffre d'affaires entre 1977 et 1981 a été, en francs courants, de 102 % pour les grandes entreprises et de 78 % pour la tranche 6-9 salariés. De plus, cette augmentation d'activité s'est accompagnée d'une élévation des effectifs employés de 14,6 % pour les grandes entreprises et de 15,7 % pour les autres (6-9 salariés). Il semble dès lors que l'expansion des entreprises importantes n'ait pas été accompagnée des effectifs correspondants. On peut en effet difficilement retenir l'hypothèse inverse, c'est à dire que les petites entreprises aient embauché plus d'effectifs que de besoin, une telle attitude n'est pas conforme au comportement de ces entreprises qui pratiquent plutôt de fortes quantités de travail. On retiendra donc l'hypothèse selon laquelle les entreprises de forte taille ont assuré leur croissance d'activité par un recours accentué à la sous-traitance. Ce comportement expliquerait la forte baisse du taux de valeur ajoutée des entreprises de la tranche 50-99 salariés, les frais de sous-traitance entrant dans les consommations intermédiaires, en même temps que la hausse de la rémunération par personne employée qui est elle rapportée au chiffre d'affaires global.

b) Décomposition de la valeur ajoutée

Le tableau fournit les informations nécessaires, dont on peut extraire les traits saillants suivants :

- La part des frais de personnel s'élève considérablement pour les petites entreprises ; elle atteint en 1981 70 % de la valeur ajoutée. A l'inverse, pour les grandes entreprises, cette part est remarquablement stable. Nous avons déjà donné une explication à ces phénomènes.

- La chute de la capacité d'autofinancement des petites entreprises est importante : elle est de l'ordre de 25 % de la capacité initiale contre 8 % pour les grandes entreprises. Ces tendances sont encore plus accentuées pour le profit brut (- 31,5 % ; - 12 %).

Tableau 41

		1977	1978	1979	1980	1981	Crois. %
Frais de personnel	6-9	59,9	65,5	64,4	66,2	70,1	+ 17
	50-99	73,1	74	74,6	74,4	75,3	+ 3
Excédent brut d'exploitation	6-9	40,1	34,5	35,6	33,8	29,9	- 25,4
	50-99	26,9	26	25,4	25,6	24,7	- 8
Frais financiers	6-9	9,2	8,9	8,6	8	9	-
	50-99	6,5	6,7	5,7	6,5	6,9	+ 6
Profit brut	6-9	31,1	25,7	27	25,8	21,3	- 31,5
	50-99	20,7	19,6	20	19,5	18,2	- 12
Amortissements	6-9	22,1	21,3	18,6	17	18,1	- 18
	50-99	17	15,9	15,3	15,6	15,9	- 6,4
Investissements	6-9	35,4	30,9	25,9	29,9	24,4	- 31
	50-99	27,8	22,7	23,4	19,7	21,4	- 23

Source : Enquête annuelle d'entreprise. (En % de la valeur ajoutée)

- Les frais financiers augmentant brutalement en 1981, surtout pour les entreprises artisanales. En conséquence de cet ensemble, les investissements régressent mais, là encore, notablement plus pour les petites entreprises.
  L'évolution des dotations aux amortissements reflète évidemment un vieillissement du matériel de transport dans les deux cas.

En conlusion de ce point consacré à l'évolution de la rentabilité des entreprises sur la période 1977-1981, on peut noter :

- une contraction du résultat d'exploitation, nettement plus marquée pour les entreprises de transport en zone longue. Cette divergence tient pour beaucoup à la hausse des consommations intermédiaires en zone longue et à de moindres gains de productivité dans l'emploi du facteur travail.

- La chute de rentabilité en zone longue se traduit par une régression de la capacité d'autofinancement et du niveau de profit brut. Dans ce contexte, il est normal de constater un repli des investissements, repli qui ne suffit pas à sauvegarder la rentabilité.

De fortes disparités se manifestent entre entreprises selon leur taille :

- la chute de rentabilité est plus sévère pour les petites entreprises ;
- les grandes entreprises connaissent une expansion d'activité supérieure, elle semble reposer sur un recours à des moyens extérieurs, ce qui permet de limiter la détérioration de rentabilité.

Ces disparités entre entreprises sont évidemment une source d'interrogations : Quelles sont les conséquences de la position délicate des entreprises artisanales ? Quelle est l'incidence sur la structure du secteur et sur sa régulation d'un recours accru à la sous-traitance ? En quoi est-il une solution à la dégradation générale de la rentabilité ?

En fait, il n'est pas possible pour l'instant de répondre à ces questions qu'il faudra situer dans le contexte de la déréglementation des transports routiers.

Présentement, nous n'avons pas avancé d'informations qui permettent d'apprécier la situation financière des entreprises, par delà l'évolution de leur rentabilité. En effet, la connaissance des variations dans la rentabilité n'est qu'un indicateur partiel de la situation des transporteurs. Un fléchissement de rentabilité peut n'avoir qu'une incidence limitée si les entreprises ont des modalités de financement saines. Aussi il est important d'approfondir l'analyse en présentant la situation financière des entreprises à l'ouverture de la période que nous décrivons.

2.2 Structure financière des entreprises de transport routier en 1979

Le secteur des transports routiers est caractérisé par la cohabitation d'entreprises dissemblables par leurs tailles et leurs fonctions (cf. Première Partie, Chapitre 2). A l'origine de l'analyse que nous allons présenter, nous souhaitions apprécier les disparités des transporteurs routiers, non plus en terme de taille et de spécialisation mais de structure financière, pour pouvoir le cas échéant établir un lien : les commissionnaires de transport ont-ils des modalités de financement spécifiques ?, les petites entreprises des difficultés considérables ?, etc.

La possibilité de répondre à ces questions s'est présentée avec l'ouverture des contingents de licences en 1979 et 1980. En effet, toute entreprise postulant pour une licence devait fournir des documents comptables complets. Ce sont ces documents que nous avons utilisés, l'analyse ayant été effectuée pour le compte de la Direction Régionale de l'Equipement à Lyon.

L'étude de la situation financière des entreprises revêt une importance particulière : elle est un complément aux informations que nous avons présentées précédemment et, de plus, elle est située en 1979, avant même que la libéralisation du secteur ait eu un effet éventuel sur la situation financière des entreprises. Aussi nous avons décidé de la présenter malgré les faiblesses, que nous mentionnerons, de certains résultats. Une présentation en deux étapes sera adoptée : d'une part, la méthode et, d'autre part, les résultats eux-mêmes.

2.1 Méthodologie

Sur un ensemble de 700 bilans, 473 ont été retenus. En effet, beaucoup présentaient des incohérences, pas au point de fausser la distribution des licences, mais incompatibles avec une analyse financière approfondie. L'échantillon a été scindé en deux, en distinguant les entreprises en nom personnel et les sociétés. Cette distinction est nécessaire pour tenir compte des disparités de régime fiscal et de rémunération de l'exploitant. De plus, elle pouvait correspondre à des catégories d'entreprises suffisamment différentes pour qu'il soit préférable de ne pas les confondre par le biais de ratios de gestion proches.

La démarche adoptée a reposé sur deux aspects : d'une part un schéma d'analyse financière et, d'autre part, une méthode d'analyse de données.

a) Schéma d'analyse financière

A partir des travaux de E. Bloy (1), nous avons retenu un schéma qui accorde une importance particulière au niveau du fonds de roulement. En effet, parmi les variables qui déterminent l'équilibre financier, le fonds de roulement a une importance particulière puisqu'il indique le degré de financement de l'actif à court terme (stock, créances) par des sources de financement longues (capitaux propres, endettement à long terme). Le fonds de roulement est donc un indicateur de la marge de sécurité dont dispose l'entreprise pour faire face aux incertitudes inhérentes à la conjoncture.

Le niveau du fonds de roulement découle de plusieurs facteurs : importance des résultats, degré de rentabilité, endettement, immobilisations. Il est l'expression de la couverture des immobilisations par des sources de financement durables (capitaux propres, dettes à longue échéance).

L'exploitation engendre un besoin en fonds de roulement : le décalage entre les crédits clients (transports effectués) et les crédits fournisseurs (moyens à mettre en oeuvre) entraîne un besoin de financement qui est logiquement couvert par le fonds de roulement.

La situation de trésorerie de l'entreprise résulte de la confrontation entre le fonds de roulement (avoir en financement) et le besoin en fonds de roulement (besoin de financement), elle est un indicateur du degré de solvabilité de l'entreprise à court terme (cf. schéma simplifié).

Pour respecter ce schéma d'analyse, nous avons choisi six ratios d'analyse financière (cf. tableau 40), ils approchent les notions que nous venons de définir sans pouvoir pour autant en être la mesure exacte. En plus de ces ratios, le chiffre d'affaires a été introduit parmi les variables d'analyse, après expérimentation, pour éviter de confondre des entreprises très différentes.

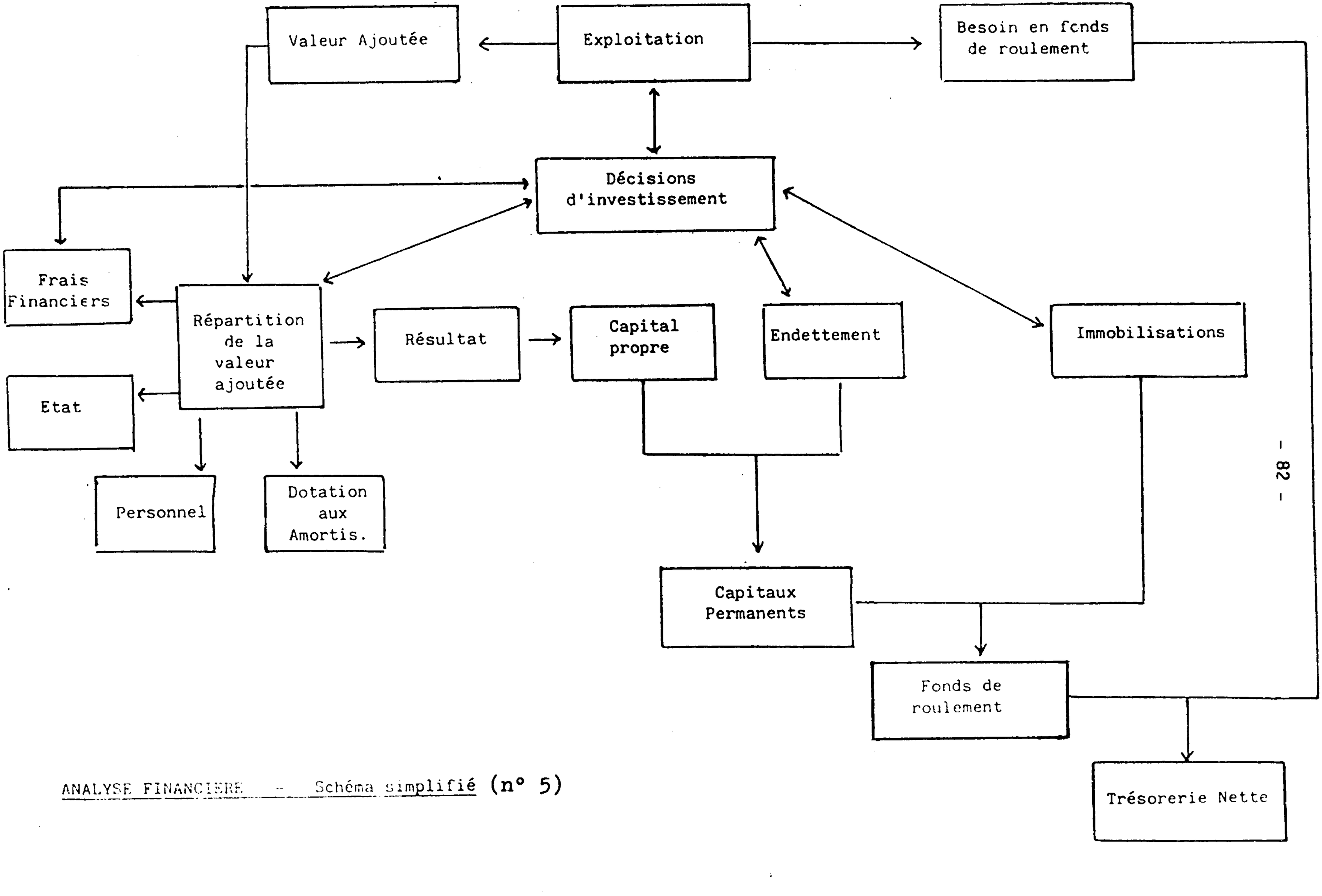
---

(1) Eddy Bloy - Finance d'entreprise : initiation à l'analyse financière ; PUL.

TABLEAU 41

Ratios de la typologie

N°	OPTIQUE	RATIO (centré et réduit)
1	Taille	chiffre d'affaires
2	Situation de trésorerie nette	$\frac{\text{Solde Banque, CCP, Caisse}}{\text{chiffre d'affaires}} \times 1000$
3	besoin en fonds de roulement	$\frac{\text{Actif - Passif d'exploitation}}{\text{chiffre d'affaires}} \times 360$
4	Fonds de roulement	$\frac{\text{Capitaux permanents - Immob}}{\text{chiffre d'affaires}} \times 360$
5	capacité d'autofinancement	$\frac{\text{(DOTA + P + Résultat d'exploitation + 3/4 c. Bail)} \times 360}{\text{chiffre d'affaires}}$
6	Rentabilité d'exploitation	$\frac{\text{Résultat d'exploitation}}{\text{chiffre d'affaires}} \times 360$
7	Taux de valeur ajoutée	Chiffre d'affaires - (achats consommés + T.F.S.E. Hors crédit-bail + transp. et déplacements + frais divers de gestion) / chiffre d'affaires



ANALYSE FINANCIERE - Schéma simplifié (n° 5)

b) Méthode d'analyse de données

Compte tenu de l'importance de l'échantillon (473 entreprises), du nombre de variables (7) et de l'objectif qui était de restituer les disparités du nuage de points ainsi constitué, une méthode d'analyse de données s'imposait. Dans un tel cas, une analyse typologique est requise. Elle a en effet pour objectif de simplifier une réalité complexe, parce que multidimensionnelle, en faisant apparaître des types homogènes. Mathématiquement, la méthode s'appuie sur une répartition de la variance totale du nuage de points entre une variance expliquée par les regroupements de points (variance entre les points moyens des types) et une variance résiduelle (à l'intérieur des types). La démarche statistique consiste à minimiser cette variance résiduelle tout en limitant le nombre de types (nécessité d'interprétation).

Pour une explication plus approfondie de ces différents points, nous renvoyons le lecteur au cahier N° 70 du Laboratoire d'Economie des Transports, consacré à l'analyse typologique.

2.3 Résultats

Les résultats de l'analyse typologique ont été plutôt décevants : nous n'avons pas atteint l'objectif de faire apparaître des types nettement distincts et qui soient, en même temps, interprétables en terme d'analyse financière. Cet échec relatif explique la présentation que nous ferons de l'analyse : au lieu de détailler chaque type, nous concentrerons l'exposé sur les contrastes de structure de financement qui ressortent clairement. Au-delà, nous pourrons tirer des conclusions sur les caractéristiques, en matière d'équilibre financier, des entreprises de transport routier pour l'année 1979. Auparavant, nous souhaitons donner quelques explications de l'échec relatif de la typologie.

- L'efficacité de la typologie, c'est à dire la variance expliquée par les regroupements a été de l'ordre de 70 %. 30 % de la variance totale est donc restée à l'intérieur des types. Si l'on souhaite réduire ce pourcentage, on se heurte à des difficultés d'interprétation : le nombre de types s'élève très rapidement avec un gain en variance expliquée qui demeure faible. Le pourcentage de 70 % était donc optimal si l'on se réfère à la structure du nuage de points. Par contre, en terme d'interprétation, il nous a semblé que la variance à l'intérieur des types demeurait forte. A titre d'exemple, pour un ratio de trésorerie quasiment nul en ce qui concerne le point moyen d'un type, l'écart type est de 0,6 % du chiffre d'affaires. Cette dispersion, pour un ratio de trésorerie, est importante. Nous étions en cela tributaire de l'ampleur de la variance initiale qui, bien que réduite par la typologie, ne se prêtait pas pour tous les ratios à une analyse des structures de financement. Il faut cependant considérer que d'autres méthodes, utilisées dans le même but, ont donné des résultats inférieurs parce qu'elles ont moins systématiquement réduit la dispersion.

- Une autre source de difficultés réside dans le fait que les points sont regroupés selon un calcul de distance qui n'accorde pas de hiérarchie entre les ratios. Dans la mesure où les ratios pouvaient être liés par une analyse causale, une hiérarchisation entre les

ratios dans la recherche de proximités aurait facilité les interprétations : il eût été intéressant que la plus faible distance soit recherchée en priorité entre les ratios de fonds de roulement, de besoin en fonds de roulement et de trésorerie puisqu'ils sont directement liés en terme de causalité, plutôt qu'elle apparaisse, à poids égal, avec tous les ratios.

Enfin, nous ne disposions pas suffisamment d'informations pour pouvoir établir un lien entre la situation financière des entreprises et les autres caractéristiques de ces entreprises. Bien souvent, les informations complémentaires contenues dans les dossiers de demande de licences étaient incorrectes (pourcentage d'activité en commissionnaire, autres activités, nombre de salariés, etc.). Néanmoins, dans certains cas, des liens ressortent clairement.

Muni de ces précautions, nous pouvons aborder la présentation de quelques types, en conservant la scission entre les entreprises en nom personnel et les SARL/SA.

a) Entreprises en nom personnel

Les valeurs moyennes et la dispersion des ratios pour les 172 entreprises figurent dans le tableau :

Tableau 41

Ratios de la typologie

Chiffres d'aff.	Trésorerie nette	Besoin en fonds roul	Fonds de roul.	Capacité d'autofi.	Résultat d'exploit	Taux de V.A.	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	
1646	19,3	-19,9(1)	- 13	80	36	46,9	Moyenne
2600	87	56	71	41,6	39,6	10,6	Ecart-t

(1) Un besoin en fonds de roulement négatif correspond en terme de flux financiers à une source de financement.

Unité : cf. tableau précédent.

L'analyse typologique a révélé l'existence de 14 types pour une variance expliquée de 72 %. En écartant les types qui correspondent à des situations marginales (entreprises de création récente, autres activités, etc.), on se trouve en présence de 5 types principaux dont on peut tirer, en schématisant, les informations suivantes (1) :

(1) Cf. Annexe. Tableau de répartition de la variance selon les types.

Le premier type qui attire l'attention est constitué de 17 entreprises, leur taille est la plus faible de tous les types en présence (chiffre d'affaires moyen de 492 000 F.). Les performances économiques semblent bonnes (capacité d'autofinancement, taux de valeur ajoutée), en tout cas supérieures à la moyenne. La structure de financement est équilibrée, avec notamment un fonds de roulement qui excède le besoin en fonds de roulement. Cependant, plus attentivement, on s'aperçoit que ces entreprises dégagent en valeur absolue des résultats faibles sur lesquels la rémunération de l'exploitant doit être imputée (80.000 F.). En définitive, ce type illustre bien la rentabilité de certaines petites entreprises où, bien souvent, un travail familial important est impliqué ; mais, en valeur absolue, les résultats demeurent modestes.

Par rapport à ce premier type, sitôt que la taille augmente on voit apparaître des frais de personnel et des ratios moins séduisants, l'équilibre financier, en particulier, est rapidement compromis même si les ratios de valeur ajoutée demeurent supérieurs à la moyenne. Cette détérioration graduelle peut se lire au travers de trois types :

- Pour un type de 25 entreprises, celles-ci n'ont pas de fonds de roulement malgré un taux de valeur ajoutée, une capacité d'autofinancement et un résultat d'exploitation proches de la moyenne. Le financement est assuré, à court terme, par l'exploitation elle-même, sous la forme de dettes accumulées vis à vis des fournisseurs. La trésorerie qui en résulte est souvent en découvert, ce qui explique que les frais financiers atteignent 10,5 % de la valeur ajoutée. La conséquence logique de ces caractéristiques est que plusieurs entreprises ont un capital propre négatif !

- Le type suivant manifeste des tendances encore plus alarmantes : composé de 36 entreprises (C.A. moyen 1 577.000 F.), les frais financiers atteignent en moyenne 11,5 % de la valeur ajoutée. La trésorerie nette semble plus faible ainsi que les ratios de rentabilité.

- Un dernier type de 15 entreprises cumule les aspects les plus défavorables :
  Faible taux de valeur ajoutée, perte d'exploitation, absence de fonds de roulement, sources de financement à court terme. Les frais financiers représentent alors en moyenne 15,5 % de la valeur ajoutée. Ces entreprises présentent en outre les caractéristiques suivantes :
  - une part importante d'activité, quoique variable, en location et en transport international ;
  - un non respect de la réglementation sociale plus accentué que dans les autres types ;
  - un capital propre souvent devenu négatif ;
  - un matériel de transport récent (faible degré d'amortissement), ce sont donc des entreprises jeunes ou ayant renouvelé leur matériel depuis peu.

Sur les 172 entreprises en nom personnel, toutes ne rentrent pas dans ce dernier schéma : nous n'avons pas présenté un type dont les caractéristiques sont proches de la moyenne d'ensemble et qui totalise 44 entreprises. Nous avons insisté sur les autres cas, ils illustrent les difficultés des petites entreprises : elles ont recours à des modalités de

financement malsaines, elles aboutissent à d'importants frais financiers et à l'apparition d'un capital propre négatif. Ceci prouve que même lorsque les limites conventionnelles sont dépassées (inexistence d'un capital), les entreprises poursuivent leur exploitation. On peut y reconnaître des tendances que nous avons déjà signalées : une méconnaissance de la gestion, mais aussi et surtout, un attachement à ce métier qui conduit à ignorer le renoncement.

La méconnaissance des règles de gestion nous semble moins évidente. En effet, pour ces entreprises en difficulté, la rémunération qu'elles perçoivent peut ne pas être à la hauteur des facteurs qui sont engagés. Ce point est impossible à vérifier, les dossiers ne contenant pas des informations suffisamment précises. Enfin, il peut paraître étonnant que les banques acceptent de maintenir des entreprises qui n'ont plus de capital propre et un découvert important. En fait, il arrive que les biens personnels de ces petits patrons soient hypothéqués et, sans aller jusque là, le matériel de transport constitue toujours une garantie. De plus, les entreprises de transport gèrent des flux financiers importants qui peuvent masquer leur situation réelle ; il est en effet connu dans la profession bancaire que les transporteurs routiers ont des structures de bilan caractéristiques (1).

b) SARL/SA

Le tableau reporte les valeurs moyennes et écarts types des ratios de la typologie pour les 301 entreprises :

Tableau 41

Ratios de la typologie (SARL/SA)

Chiffres d'aff. (1)	Trésorerie nette (2)	Besoin en fonds roul (3)	Fonds de roul. (4)	Capacité d'autofi. (5)	Résultat d'exploit (6)	Taux de V.A. (7)	
9 352	22,8	- 27,3	- 19,1	34,8	4,5	47,5	Moyenne
18 370	74,5	38	39,8	21	15	12,5	Ecart-type

Unité : Cf. tableau page 98.

La typologie a révélé 11 types pour une variance expliquée de 67 %. En fait, il existe de grandes similitudes entre ces types, les détailler n'apporterait pas d'informations ; aussi nous retiendrons trois catégories d'entreprises qui s'éloignent notablement de la moyenne d'ensemble :

(1) Nous reprendrons ce point dans la conclusion.

- 108 entreprises (3 types) forment un groupe dont les modalités de financement rappellent celles de beaucoup d'entreprises en nom personnel : absence de fonds de roulement, financement par des sources à court terme. La situation de trésorerie est variable, selon le degré d'insuffisance des sources de financement à long terme. Pour certaines entreprises, les frais financiers sont élevés (de l'ordre de 10 % de la valeur ajoutée). Les taux de valeur ajoutée et capacités d'autofinancement sont souvent faibles. Le chiffre d'affaires moyen de ces entreprises est de 4 millions de francs mais les écarts types sur ce chiffre sont élevés.

- Un regroupement de 46 entreprises (2 types) dont la configuration globale est l'inverse du groupe précédent : quoique d'une importance variable, la plupart des entreprises ont un fonds de roulement, la trésorerie nette est fréquemment positive. Ces résultats sont liés à de plus forts taux de valeur ajoutée. La taille moyenne diffère elle-même peu du premier groupe que nous avons distingué. Nous n'avons pas pu mettre en évidence de facteurs qui contribuent à expliquer ces performances.

- 15 entreprises (2 types) ont une taille très supérieure à la moyenne d'ensemble. C'est en fait la seule caractéristique qu'elles aient en commun, outre une forte activité de commissionnaire et à l'exportation. En matière de financement, les situations sont variées : elles vont de résultats d'exploitation positifs à des pertes ; d'un financement équilibré à des dettes de court terme très importantes.

En définitive, on pourra seulement retenir que la structure de financement de beaucoup de SA/SARL ressemble à celles des entreprises en nom personnel, sans connaître des cas extrêmes équivalents. La diversité de situations des plus grandes entreprises est une surprise ; certaines d'entre elles semblent en effet dans une position critique alors qu'il a été souligné précédemment que la dégradation de rentabilité des entreprises touchait plus particulièrement les plus petites (cf. chapitre II 1.3). Ces deux propositions ne sont pas complètement contradictoires : la détérioration à laquelle nous nous référons concerne surtout l'année 1981 alors que la présente analyse porte sur l'exercice 1979.

-=-=-=-=-=-=-=-=-=-=-=-

Des enseignements d'une portée générale peuvent être tirés de cette analyse :

La plupart des entreprises de transport routier ont une structure de financement à l'intérieur de laquelle le fonds de roulement fait défaut.

L'objet d'un fonds de roulement est de constituer une marge de sécurité en cas de désajustement entre les flux : nécessité de payer les fournisseurs et les salariés alors que les clients n'ont pas encore réglé les transports effectués.

Il est vrai que l'activité transport, par ses caractéristiques propres, tolère un bas fond de roulement. Il n'y a pas de stockage en amont et en aval de la prestation, à l'inverse d'une entreprise industrielle, qui nécessiterait une couverture par des sources de financement de long terme. Il nous semble cependant que la structure de financement de beaucoup d'artisans-transporteurs repose, en plus, sur l'élasticité de la rémunération de l'exploitant . Pour ce dernier, il n'y a pas de salaire fixe à couvrir régulièrement, l'absence de fonds de roulement peut dès lors être encore plus accentuée. A la limite, les immobilisations elles-mêmes sont couvertes en partie par des dettes de court terme, lorsque le capital propre a complètement disparu. Ces entreprises, faute d'une rémunération suffisante, se maintiennent dans des conditions précaires. Les phénomènes que nous avons déjà évoqués sont confirmés : d'un côté le fort risque et le degré de mortalité des entreprises et de l'autre la facilité d'accès à la profession qui se matérialise par une insuffisance de capitaux propres.

D'autres points de nos précédentes analyse peuvent être confirmés. Ainsi nous avions avancé que beaucoup d'entreprises étaient touchées par un risque de disparition, pour partie conséquence d'une insuffisante assimilation des nécessités de gestion. L'analyse a montré que les SARL/SA sont souvent également en position difficile et que même les plus grosses entreprises de l'échantillon peuvent l'être. Il est donc clair que si l'apparente fatalité est plus élevée pour les entreprises artisanales, elle n'est pas étrangère non plus aux autres types d'entreprises.

L'analyse a porté sur l'exercice 1979 qui, en terme d'activité sur l'ensemble de la France, a été le meilleur depuis 1974. Néanmoins, il apparait que, par défaut d'une marge de sécurité en matière de financement, beaucoup d'entreprises sont vulnérables (environ soixante entreprises en nom personnel ont un capital propre négatif). Dès lors on s'interroge naturellement sur ce qui a pu se produire pendant les années ultérieures, 1980 et 1981, marquées par une contraction d'activité et une hausse toujours forte des prix de revient. Nous connaissons un début de réponse : la détérioration s'est accélérée en moyenne pour les petites entreprises alors qu'une stabilisation a eu lieu pour les plus importantes. Ceci résulte d'un processus original , l'accroissement de l'utilisation des moyens extérieurs par les entreprises importantes, que l'on peut constater par l'évolution des taux de valeur ajoutée et des frais de personnel (cf. 1.3). La suite de notre exposé permettra d'éclairer pleinement cette dernière constation.

La période qui a suivi 1979 a également été marquée par une modification des règles du jeu au sein du secteur : les transports routiers ont connu une libéralisation ; point qu'il nous faut aborder pour pouvoir étudier les effets en synergie de l'ensemble des phénomènes que nous avons présentés jusqu'à présent.

Chapitre III

LA LIBERALISATION, ABOUTISSEMENT DE LA POLITIQUE DES TRANSPORTS (1949 - 1981)

La première partie de l'analyse a permis d'évoquer la régulation à l'oeuvre dans les transports routiers, régulation que le cadre réglementaire a contribué à instaurer.

En parallèle, la "crise économique" a un impact croissant sur les entreprises : hausse des coûts, récessions d'activité. L'année 1981 marque à cet égard un renforcement puisque la rentabilité des transports de zone longue est particulièrement affectée. Cette dégradation se développe au sein d'entreprises caractérisées par des structures de financement qui ne permettent pas, pour la plupart, de faire face à un retournement conjoncturel. On conçoit dès lors que les années 1980-1981 puissent avoir été à l'origine de bouleversements.

Mais, de plus, le secteur a connu une modification importante sous l'impulsion des pouvoirs publics. En effet, au-delà des marges de manoeuvre des entreprises à l'intérieur du cadre réglementaire, celui-ci a connu un début de transformation, en 1979, dans le sens d'une libéralisation. Les différentes mesures qui ont alors été prises contribuaient à déréglementer le secteur. Toutefois, la tendance libérale dans les transports, même si elle a présenté une accentuation, demeure l'aboutissement d'une évolution. Nous allons présenter cet aspect avant d'aborder, dans un deuxième temps, l'orientation et les mesures de libéralisation proprement dites.

1. DE LA PROTECTION DU FER A L'ESQUISSE D'UNE LIBERALISATION

En matière de transport de marchandises, la politique des transports en France a effectivement évolué dans le sens d'une libéralisation. L'histoire de la réglementation est marquée par une prise en compte de l'échec relatif de cette politique et, en conséquence, la suppression prudente des contraintes qui sont devenues inutiles parce qu'elles ont été inopérantes. On peut donc effectivement dresser le constat d'une libéralisation menée en différentes étapes. Plutôt que de présenter une analyse historique qui retrace cette démarche, nous présenterons les contributions qui ont été effectivement à l'origine d'une déréglementation ou qui s'inscrivent dans cette perspective. Aussi nous retiendrons à la fois des contributions nationales et des orientations communautaires, bien que l'impact de celles-ci soit contestable. La présentation retenue ne retracera donc pas l'histoire de la réglementation mais soulignera plutôt l'origine des dispositions restrictives et les réflexions postérieures qui recommandent ou aboutissent à une libéralisation.

1.1 L'institution du contingentement : une mesure de protection du fer

La présentation que nous adopterons sur l'origine de la politique de coordination des transports terrestres est principalement issue de deux articles de P. SALINI (1), ils sont ici repris dans leurs grandes lignes :

Entre 1920 et 1934, le parc de camions passe de 7 900 véhicules à 480 000 et, par le biais du progrès technique, la route devient progressivement aussi rapide que le rail. Celui-ci est de plus gêné par une tarification ad-valorem qui, adaptée à une situation de monopole, favorise le transfert sur la route des produits les plus coûteux. Il faudrait également ajouter la traditionnelle inégalité dans l'usage des infrastructures. Même si la route dessert alors les trajets terminaux du fer à hauteur de 80 % de son activité ; sa part croît en longue distance. Simultanément, le fer est touché par la baisse en 1930 de certaines productions (fer, charbon, métallurgie) consécutive à la crise. Aussi, le déficit des réseaux de chemin de fer est multiplié par cinq entre 1930 et 1937.

Un décret de 1934, présenté au nom "de la raison d'Etat", tente de remédier à cette situation en instituant un contingentement selon la distance de transport :

- la courte distance (50 kms) est laissée à la route ;
- la longue distance (200 kms) est réservée au chemin de fer ;
- les distances intermédiaires seront réparties sur la base d'accords.

Les accords sur les distances intermédiaires ayant échoués, un décret institua en 1937 différentes catégories de transport :

- le camionnage urbain et rural qui est tenu à une simple déclaration ;
- la petite distance, contingentée ;
- la grande distance, encore plus strictement contingentée.

Les principes mis en oeuvre en 1937, interrompus par la guerre, ont été repris dans le décret du 14 novembre 1949. Celui-ci toutefois fait appel à une conception élargie puisqu'il n'introduit plus le contingentement du transport routier au nom "de la raison d'Etat" mais selon l'objectif d'assurer l'utilisation du mode qui entraîne pour la nation le coût de production réel minimum. Dans les faits, il apparaît que le décret de 1949 correspond plus à une désignation des différents intervenants qu'à une transformation des modalités et de l'objectif de la réglementation: le contingentement du transport routier est maintenu sans que soit montré, en contrepartie, le lien entre cette disposition et un moindre coût collectif.

Nous avons par ailleurs déjà insisté sur l'incidence du décret de 1949 (cf. Première partie, chapitre 2), aussi nous n'en reprendrons pas l'analyse.

---

(1) La naissance de la politique de coordination des transports terrestres : des leçons pour le présent. Transports N° 255, août-septembre 1980.
L'intervention réglementaire de l'Etat dans l'exploitation des transports terrestres de marchandises depuis la guerre. Transports N° 256, octobre 1980.

1.2 Le Traité de Rome : la politique commune des transports

Le traité de Rome instituant la Communauté Economique Européenne préconise, dans ses articles 3 et 74, l'instauration d'une politique commune des transports. Cependant, le contenu de cette politique commune appliquée aux transports n'est pas défini par les textes. En effet, au moment de la signature du Traité, les différents pays n'avaient pas suffisamment rapproché leurs positions. Dès lors, le soin d'élaborer la politique des transports a été laissé aux organes de la Communauté.

Dans un mémorandum consacré à l'orientation à donner à la politique commune des transports (10 avril 1961), la Commission de la Communauté Economique Européenne rappelle que "l'on ne saurait concevoir l'établissement d'un marché commun et le rapprochement des politiques économiques des Etats membres, sans qu'il y ait, dans la Communauté, une politique commune des transports".

Dans son introduction le rapport pose que la politique commune des transports comporte l'organisation générale du système de transport dans la Communauté. Ce but nécessite "une action cohérente, progressive et continue..., suivant une ligne directrice s'inspirant des objectifs même du Traité". Pour ce faire, l'option choisie est celle "d'une saine concurrence aussi large que possible", en conformité avec la philosophie du Traité de Rome. Cependant, si le rapport opte en faveur d'une régulation par la concurrence, il est nuancé quant aux mesures à adopter. Sa démarche repose sur le constat que si les investissements d'infrastructure résultent des décisions des pouvoirs publics ; il faut néanmoins que le marché des transports ne soit pas "faussé". Aussi les usagers des infrastructures doivent supporter une part "équitable" des frais d'infrastructure.

On le voit, la recherche d'une harmonisation des conditions de concurrence est explicitement désignée. Mais le rapport va plus loin, puisqu'il évoque les particularités de fonctionnement du secteur des transports : la formation professionnelle de certains transporteurs est insuffisante et, corrélativement, l'accès à la profession trop facile.

Toutefois, le rapport se contente d'affirmer qu'il en résulte "des effets nuisibles" sans les préciser. En revanche, il est beaucoup plus net quant à l'instabilité des prix de transport :

> "Le marché des transports est caractérisé par des phénomènes d'inélasticité tant dans l'offre que dans la demande des prestations. Il en résulte une certaine instabilité des prix qui se trouve aggravée par le fait que dans le domaine des transports par route on constate souvent une réaction anormale de l'offre aux fluctuations des prix ... des déséquilibres peuvent alors se produire dans l'utilisation des équipements de transport et dans le mécanisme de formation des prix, provoquant des pertes considérables".

Le rapport estime que certaines interventions peuvent s'avérer nécessaires : limitation de la capacité de transport, limites à la liberté de fixation des prix de transport. Ces limitations ne remettent pas en cause les principes fondamentaux sur lesquels le marché commun doit être construit, elles sont simplement la prise en compte des singularités du secteur des transports de marchandises.

Parallèlement, le rapport propose de rechercher les obligations de service public qui touchent le rail et qui pourraient être supprimées, ou maintenues mais avec une compensation par des fonds publics.

Sur le problème du compte propre, il est stipulé que l'imputation des charges d'infrastructure doit être comparable à celle du transport professionnel.

Au-delà du cadre global que nous venons de résumer différentes mesures sont proposées :

- l'établissement d'un document de transport pour les opérations de transport ;
- l'institution d'une tarification à fourchette avec participation de la profession dans l'élaboration des tarifs ;
- l'assouplissement progressif du contingentement. L'accès à la profession serait cependant soumis à des garanties professionnelles ;
- l'encouragement des initiatives dans les domaines de l'organisation rationnelle et de la modernisation des entreprises, de la formation professionnelle et de l'institution de bureaux de frêt ;
- la mise en oeuvre de mesures d'harmonisation de la durée et des conditions de travail dans les transports.

En complément, le rapport stipule que pour que les instances chargées d'élaborer et d'appliquer cette politique soient en mesure de le faire, il faut qu'elles disposent des données économiques : statistiques sur l'évolution des trafics, connaissance des prix de revient, des coûts économiques des transports.

Dans cette perspective, le coût économique des transports est défini comme "la charge globale des transports pour la collectivité, ... le coût économique et social, et qui comprend notamment le coût des services supportés par les finances publiques".

Le rapport comporte évidemment de longs développements centrés sur les transports internationaux : passage des frontières, taxes aux frontières, contrat de transport international, transit, contingentements, etc. Nous avons écarté ces points ; ils ne font qu'appuyer l'esprit du traité dans le sens de la multiplication des échanges internationaux.

Il est impossible d'affirmer que les propositions du mémorandum de 1961 aient été suivies d'effets. Un autre rapport de la commission, en 1973, dresse d'ailleurs un constat de carence en matière de politique commune des transports. L'impact de l'esprit du Traité de Rome semble donc avoir été des plus limités. Dans le cas de la France, notons que l'institution de la tarification routière obligatoire (1961), celle de la feuille de route (1966), puis ultérieurement (1967) l'examen d'accès à la profession recouvrent des propositions du mémorandum. En revanche, l'esprit d'ensemble de la réglementation française demeure fort différent de celui du Traité de Rome : il n'y a pas d'assouplissement du contingentement, la libéralisation n'est pas amorcée.

1.3 Les rapports des commissions LAVAL et LE VERT

a) La commission Laval

En 1966 est créée une commission présidée par M. Laval. La commission est chargée de mesurer les dépenses consacrées aux infrastructures de transport, de proposer des règles de tarification de leur usage et de recommander une réforme des systèmes en vigueur.

La commission dépose un premier rapport en 1968, actualisé en 1970, qui fait état de différents points :

- Il est rappelé qu'une harmonisation de la tarification d'usage des infrastructures est un préalable à l'organisation d'une économie concurrentielle dans le domaine des transports, conformément aux engagements communautaires.

- En matière d'estimation des charges d'infrastructure, la commission a limité, faute de temps, ses travaux au domaine des transports routiers de marchandises. Les dépenses prises en compte dans le calcul des coûts marginaux sont celles de gestion et d'entretien, de renforcement et de réparations, d'investissement de capacité des routes. La détermination des coûts sociaux imputables à la circulation des poids lourds est limitée à l'accroissement des durées de déplacement qu'ils causent aux autres usagers de l'infrastructure. L'ensemble des coûts est déterminé selon la silhouette et la catégorie de poids des véhicules.

La commission aboutit à un ensemble de propositions :

- Il est souhaitable d'instituer une différenciation "sensible" des redevances selon les véhicules. Celles-ci prendraient la forme d'un forfait annuel assis sur le poids total en charge des véhicules et tiendraient compte du nombre et de la disposition des essieux.

- Des abattements peuvent être institués pour le compte propre, la zone de camionage et les parcours fréquents sur autoroute. En complément, une répression de la surcharge des véhicules s'avère nécessaire.

Le rapport de 1968 a été mis à jour en 1970, en y introduisant notamment les coûts liés à l'insécurité et aux encombrements, suite à une étude pilote de la CEE, et à une meilleure information statistique de base.

Les travaux de la commission LAVAL sont à l'origine de l'instauration de la taxe à l'essieu qui a représenté une part de plus en plus faible des coûts d'exploitation des transporteurs (cf. chapitre 2, Partie I) et qui ne représente en 1979 que 0,9 % de la fiscalité globale du secteur (cf. 1ère Partie, Chapitre 1).

b) La commission Le Vert

La commission a été chargée d'étudier un "plan d'ensemble des mesures à prendre dans le secteur des transports routiers de marchandises". Le rapport a été présenté en février 1970 ; il établit les points suivants :

> "Si le chemin de fer n'existait pas ... les seuls motifs à une réglementation permanente des transports publics routiers de marchandises seraient la facilité d'accès à la profession, le désir de limiter les conséquences dans le secteur des transports routiers d'une récession économique grave et l'utilité pour l'expéditeur de disposer d'une mercuriale des prix de transport. ... l'existence du chemin de fer ne peut modifier ces conclusions que pour les transports où rail et route sont en concurrence, c'est à dire pour les transports à grande distance. Pour ces transports, la différence de structure des coûts de la SNCF (rendements croissants) et du transport routier peut faire que le libre jeu de la concurrence ne conduise pas au coût minimal pour la collectivité, contrairement à l'intérêt général et à l'objectif de la coordination défini par la loi de 1949".

Cette analyse guide les modalités d'intervention des pouvoirs publics que propose la commission :

- un renforcement des exigences pour l'entrée dans la profession ;
- un maintien du contingentement des licences en zone longue "pour ne pas gêner la réorganisation de la SNCF ... aussi longtemps qu'il sera nécessaire" ;
- une suppression du contrôle de capacité en zone courte ;
- une durée de validité des licences limitées à 7 ans avec un renouvellement de droit sauf concurrence déloyale, surcharges, etc. ;
- une perception de redevances sur les licences puisqu'elles ont une valeur vénale (rente de situation créée par la réglementation) ;
- un remplacement progressif des tarifs obligatoires par des tarifs conseillés.

On peut conclure que le rapport Le Vert conforte l'orientation restrictive de la politique des transports pour ce qui concerne le transport routier. En effet, s'il préconise un décontingentement en zone courte, c'est simplement parce que les modes ne sont pas en concurrence sur cette frange d'activité. Cette proposition a d'ailleurs été suivie d'effets puisque la zone de camionnage a été placée hors contingent en 1971 et la zone courte en 1973. Sur l'ensemble, le présent rapport est en opposition avec celui de la commission Laval qui situait ses travaux dans une perpective de libéralisation des transports de marchandises, mode de régulation présenté comme le plus efficace et, de plus, conforme aux options communautaires. Les travaux de la commission Laval ont d'ailleurs abouti à l'instauration de la taxe à l'essieu à partir d'un objectif d'harmonisation des conditions de concurrence, harmonisation qui est une condition nécessaire à un fonctionnement libéralisé du marché des transports. La commission Le Vert, au contraire, ne retient la perspective d'une libéralisation que pour les transports à courte distance (cf. citation page précédente), là où la concurrence intermodale est faible. La levée des restrictions sur les transports routiers à courte distance ne peut donc s'analyser comme s'inscrivant dans une démarche de libéralisation, elle participe néanmoins à la déréglementation des transports routiers.

La politique des transports présente alors des aspects contradictoires : elle intègre des dispositions qui préparent une libéralisation (taxe à l'essieu, réglement communautaire sur les temps de conduite) mais ses orientations demeurent sous l'égide de celles du décret de 1949 : la protection du fer.

En matière de libéralisation, la contribution suivante que nous distinguerons est de nouveau communautaire, il s'agit d'une communication (en date du 25 octobre 1973) de la commission au conseil sur le développement de la politique commune des transports (1).

1.4 La politique commune des transports : Rapport de 1973

La commission dresse le constat suivant :

> "La politique commune des transports n'a pas fait de progrès notables au cours des dernières années. La pratique consistant à adopter, par intervalles, des mesures partielles et limitées, ..., freine son développement. La communauté doit, au contraire, élaborer une conception d'ensemble".

Il est rappellé que l'idée essentielle de la politique commune des transports est de faire bénéficier les transporteurs et les usagers des avantages de la concurrence. Dès lors, la commission présente des objectifs et des actions qu'elle estime "indispensables" sur la base de l'analyse suivante :

> "Bien qu'un certain nombre de propositions aient été présentées, on n'a même pas atteint, jusqu'à présent, une harmonisation suffisante (des conditions de concurrence) pour permettre à plusieurs Etats membres d'accepter un certain degré de libéralisation du marché dans le mode de transport où l'action paraissait la plus urgente, à savoir le transport routier".

Cette constatation s'intègre dans le schéma communautaire qui est esquissé par le rapport, il peut être résumé comme suit :

- La politique commune des transports doit prendre en considération tous les modes de transport;

- Des prévisions sur l'offre et la demande de transport devront être établies à intervalles réguliers;

- Un plan directeur du réseau d'intérêt communautaire est à dresser. Les décisions d'investissement devront s'inscrire dans ce plan avec, le cas échéant, des modalités de financement et de coopération communautaires pour son exécution;

- L'imputation des coûts d'infrastructure devra s'établir selon un système fondé sur le coût marginal social complété par la contrainte de l'équilibre budgétaire. La tarification au coût marginal social est retenue à titre transitoire.

---

(1) Politique commune des transports : objectifs et programme. Bulletin des Communautés Européennes. Commission.

- Dans le respect des règles de la concurrence, une politique de structure devrait conduire à l'émergence d'entreprises de transport routier et fluvial qui aient une dimension optimale.

- Il importe de rechercher les réformes fondamentales à apporter aux entreprises ferroviaires (assainissement, usage des infrastructures, création d'unités européennes).

- Il est nécessaire de prévoir la mise en place d'instruments permettant une intervention dans le domaine des capacités en cas de besoin.

On le voit, le rapport a pour objet de présenter un ensemble de propositions qui peuvent servir de base à la définition d'un programme de travail. Par rapport à l'analyse de 1961, le contenu repose moins sur l'affirmation d'un principe, la régulation par la concurrence, que sur des voies d'action (infrastructures européennes, environnement, coûts externes, etc.) tout en demeurant fidèle à la même optique.

Pour ce qui concerne le fonctionnement du marché des transports, c'est en 1975 que la commission formule de nouveau des orientations : elle note alors que les efforts dans le sens d'une organisation commune du marché des transports n'ont pas abouti, les interventions nationales, en terme de capacité et de prix, ayant été maintenues. Cette situation ne correspondant pas aux objectifs du traité, elle propose une octroi progressif aux entreprises de la liberté en matière de prix et de capacité. Elle complète ces dispositions par la mise en place d'un système d'observation des marchés de transports, instrument nécessaire au fonctionnement d'un marché des transports libéralisé. Cette dernière proposition a reçu un accord du Conseil en 1978 pour la mise en place, à compter du 1er janvier 1979, d'un système d'observation des marchés de transport.

-=-=-=-=-=-=-

Ce bref panorama de différents apports en matière de politique des transports de marchandises permet de constater que d'un côté, la réglementation nationale met en place les fondements d'un marché libéralisé : tarification d'usage des infrastructures, réglementation sociale, normalisation des comptes de la SNCF (1), contingentement assoupli (licences de location de longue durée, zone courte). Par cette orientation, les dispositions nationales répondent aux engagements communautaires qui devraient lui servir de référence.

En regard, l'esprit d'ensemble du cadre réglementaire demeure celui du décret de 1949 : contingentement du transport en zone longue, tarification routière, spécialisation des fonctions.

Parallèlement, les transports routiers eux-mêmes connnaissent la singulière régulation que nous avons présentée (cf. 1ère Partie, Chapitre 2) alors que le déficit d'exploitation de la SNCF est présenté comme la conséquence de conditions de concurrence déloyales. Une réflexion de fond

---

(1) Rapport NORA.

semblait donc nécessaire, d'autant plus que la crise économique avait déjà touché le domaine des transports de marchandises. Dans ce cadre, la commission Guillaumat a eu pour charge de constituer un rapport assorti de propositions, prélude à la libéralisation des transports routiers de marchandises.

2. LA DEREGLEMENTATION DE 1979

Nous venons de préciser que le rapport Guillaumat est à l'origine de la déréglementation des transports routiers de marchandises. Nous décrirons d'abord son contenu, puis les mesures de libéralisation dans un deuxième temps.

2.1 Le rapport GUILLAUMAT

C'est en mai 1977 que M. R. Barre, Premier Ministre, confie à M. Guillaumat la mission de présider une commission dont l'objet est de définir de nouvelles orientations de politique économique pour le marché des transports terrestres à l'horizon 1990.

Le rapport est présenté début 1978. Quant à sa démarche, d'une part le rapport postule la supériorité d'une régulation par les mécanismes du marché et , d'autre part, il pécise les modalités d'une transition qui permette d'atteindre l'objectif désigné. Abordons successivement ces deux points.

a) Un libéralisme postulé

Si l'on fait abstraction de la première partie du rapport, un bref historique de la politique des transports et une projection de l'évolution des modes à l'horizon 1990 y sont dressés, l'essentiel de l'analyse se trouve dans la deuxième partie. Dès son introduction, on trouve en exergue l'affirmation selon laquelle "la politique des transports a été caractérisée par une volonté affichée de faire évoluer le secteur dans le sens d'un fonctionnement plus conforme aux mécanismes du marché et à la réalité des coûts économiques". Cependant, dans la présentation qu'en donne le rapport Guillaumat, différents événements historiques ont contribué à multiplier les interventions réglementaires. Il s'agit de la crise de 1930, de la guerre et la période de reconstruction puis de la crise de 1974. Il est difficile de porter une appréciation sur la justesse de cette affirmation. Remarquons cependant que le rapport Levert préconisait en 1970 un maintien de l'esprit du décret de 1949 au nom des spécificités de la concurrence rail-route. Il est vrai qu'au contraire, la commission Laval en 1968 privilégiait la supériorité du libéralisme, conformément aux options communautaires.

Constatant que les transports de marchandises demeuraient soumis à de multiples interventions réglementaires, le rapport pose logiquement la question de leur justification. La façon dont cette question est posée reflète d'ailleurs complètement la démarche du rapport ; elle se résume en effet ainsi : existe-t-il des raisons propres au secteur qui justifieraient de le faire échapper aux mécanismes du marché ? Le rapport ne cherche pas in abtracto quel serait le mode de régulation le plus adapté aux transports de marchandises. Il s'interroge seulement sur la pertinence des raisons qui pourraient conduire à enfreindre une régulation par le marché. Celle-ci est privilégiée par les motifs suivants : "tant le raisonnement théorique que l'observation des faits montrent le rôle essentiel de la concurrence dans la

recherche de l'efficacité économique" (page 31, en exergue de la deuxième partie consacrée aux orientations). Il semble bien que cette référence soit normative ; M. Bernadet le souligne (1) : "face à l'alternative économie de marché - répartition autoritaire des trafics, la réponse s'impose : elle est contenue par la problématique, sauf à vouloir bouleverser les structures économiques et sociales de la France".

Le fait qu'il s'agisse là d'un postulat en faveur du libéralisme n'implique évidemment pas pour autant que cette option soit erronée, elle n'est simplement pas étayée par une démonstration de sa supériorité.

En ce qui concerne les raisons qui pourraient conduire à écarter un fonctionnement par le marché, le rapport pose que :

- le fer n'est plus en situation de monopole et donc n'est plus en mesure d'abuser d'une position dominante ;

- l'usage d'infrastructures à coût faiblement croissant peut passer par une tarification qui fasse ressentir à l'usager les coûts qu'il entraîne pour la collectivé.

- ni l'aménagement du territoire, ni les exigences de sécurité, ni les contraintes d'économie d'énergie ne sont contradictoires avec les mécanismes du marché.

La commission préconise donc une régulation par la concurrence, mais celle-ci nécessite une harmonisation intermodale de ses conditions. On retrouve là une préoccupation constante lorsqu'il s'agit de définir les modalités à partir desquelles la concurrence doit être organisée. Les travaux de la commission Laval, prélude à l'instauration de la taxe à l'essieu, avaient pour objet une couverture homogène des coûts engendrés par l'usage des infrastructures. On se souvient également qu'ils intégraient les coûts sociaux, conformément aux travaux élaborés par la CEE. Le rapport Guillaumat estime que si (page 34) "la tarification au coût marginal social (coût de gestion et de congestion) a représenté un progrès important, ..., elle apparaît néanmoins insuffisante pour fonder de manière stable et efficace les conditions de concurrence entre les différents modes". En effet, la commission fait état d'incertitudes dans la détermination des coûts marginaux, notamment de congestion, et lui préfère une tarification à l'équilibre budgétaire.

Il semble donc que le rapport écarte la prise en compte d'effets externes ou ne leur laisse qu'une place résiduelle au profit d'un équilibre budgétaire dans la gestion des infrastructures. M. Bernadet (1) établit sur ce sujet que le rapport recommande une régulation par les coûts économiques, sous conditions sociales. La dimension sociale correspond à la sécurité des personnes et aux contraintes énergétiques. Le problème de l'énergie peut être levé, dans la logique du rapport, par une évolution adéquate des prix de

---

(1) Communication au Séminaire de l'Ecole National des Ponts et Chaussées. Les Transports et la Puissance Publique.

carburants, celui de la sécurité des personnes par des mesures réglementaires appropriées. On conçoit dès lors aisément que le rapport Guillaumat en soit resté à des coûts économiques.

Les différents points que nous venons d'évoquer correspondent aux principes énoncés par la commission ; ils sont prolongés par un ensemble de propositions. Nous retiendrons celles qui concernent les transports routiers.

b) Les modalités de la transition

Les mesures que préconise la commission sont explicitement de court terme, elles ont pour objet "d'asseoir" les grandes orientations du rapport :

- Les obligations de chaque mode en matière de transport de marchandises doivent être "purement et simplement alignées".

- Il faut assurer une homogénéité des contraintes entre transport routier pour compte propre et compte d'autrui : fiscalité, temps de conduite, modalités de financement des investissements en matériel.

Etrangement, c'est dans la partie du rapport consacrée aux propositions qu'il est dressé un bilan de la situation des transports routiers : (page 63).

"Le contingementement ... et la tarification routière obligatoire, s'ils se sont avérés incapables en longue période d'éviter l'érosion des parts de marché du fer ont profondément modelé la profession du transport routier et assurent en fait ajourd'hui plus une fonction de régulation interne ... qu'une régulation directe entre modes".

On retrouve là le contenu de notre propos sur la "singulière" régulation à l'oeuvre dans les transports routiers en 1979. Il n'est de doutes que ces phénomènes étaient nettement perçus à défaut d'être connus dans leur intégralité.

Dans ces conditions, le rapport se prononce en faveur :

- d'une ouverture continue de la fourchette des tarifs obligatoires tout en stabilisant le prix minimum. A terme, le prix plafond parraît être supprimé. Les chargeurs pourraient ainsi bénéficier des gains de productivité :

- de la création de centres de gestion agréés assurant la formation des petits transporteurs dans la détermination de leurs prix d'offre. Ils suppléraient le rôle pédagogique des tarifs obligatoires ;

- d'un relachement progressif du contingent des licences. Il est à noter que la commission suggère une action "très nuancée" ;

- d'un contrôle renforcé de la réglementation sur les temps de conduite. En complément, les entreprises doivent être incitées à s'orienter vers des modalités d'exploitation compatibles avec des conditions de travail satisfaisantes. Aucune précision complémentaire n'est cependant donnée à ce sujet.

On le voit, le rapport Guillaumat formule des propositions modérées bien que l'objectif d'une régulation par les mécanismes du marché soit affirmé avec peu de nuances.

Les mesures de libéralisation prises dans le secteur des transports routiers à partir de 1979 s'inscrivent dans la même orientation que le rapport Guillaumat. Elles semblent en être le prolongement ; présentons les.

2.2 Les mesures de libéralisation du secteur des transports routiers de marchandises

On peut distinguer trois orientations privilégiées dans ces mesures : d'une part, elles introduisent un relachement du contingentement de l'offre et d'autre part, une réduction d'impact de la tarification obligatoire. En outre, l'harmonisation des conditions de travail était recherché par le contrôle de la réglementation sociale.

a) Les mesures liées au contingentement

Pour ces dispositions, il est nécessaire d'établir une différence entre celles qui ont modifié les règles existantes et l'accroissement proprement dit du contingent de licences. Distinguons les étapes chronologiquement :

i) Le 2 mars 1979,
- le poids maximal autorisé des véhicules mis hors coordination passe de 2,5 à 3,5 tonnes;
- les zones de camionnage, les zones courtes et les licences correspondantes sont supprimées. Désormais, le certificat d'inscription au registre des transporteurs suffit pour effectuer des transports en zone courte. A partir de juillet 1980, une entreprise a la possibilité d'effectuer des transports limités à une zone courte même si l'entreprise n'y possède pas d'établissements;
- suppression des spécialités de licences pour le déménagement et le transport de masses indivisibles;
- la location en zone courte est assouplie. Il devient en effet possible en zone courte de changer de locataire pour le frêt de retour. C'est donc une entorse à la mise à disposition exclusive. Dans ces conditions, un loueur en zone courte a les mêmes possibilités qu'un transporteur. Compte tenu de l'importance de certaines zones courtes, il devient possible d'effectuer en voyage retour des transports, théoriquement soumis à TRO, sous le régime de la location et donc à un prix libre.

L'ensemble de ces mesures s'est traduit, à contingent égal, par une augmentation de la capacité en zone courte. En revanche, l'augmentation de taille des véhicules mis hors coordination et la suppression des licences spécialisées ont vraisemblablement induit une augmentation limitée de l'offre en zone longue.

ii) Un contingent de 3250 licences A de transports et de 800 licences de location successives est ouvert en 1979 puis renouvellé en 1980. Chaque contingent s'est traduit par une augmentation de la capacité

en zone longue d'environ 20 %. On peut à cet égard se demander si la prudence préconisée par le rapport Guillaumat a été respectée.
La méthode d'attribution des licences avait pour objectif de favoriser les entreprises saines financièrement et respectueuses de la réglementation. A cet effet, un classement des entreprises a été effectué à partir de ratios d'analyse de bilans. Un prélèvement de disques faisait foi du degré de respect de la réglementation sociale.
Il faut reconnaître que dans les faits la méthode d'analyse de bilan était extrêmement sommaire (croissance du chiffre d'affaires, structure de l'endettement, etc.). Notamment, elle ne tenait pas compte des particularités des entreprises. On imagine en effet difficilement que des entreprises sous-traitantes, donc sans licences, puissent avoir une rentabilité respectable. Nous avons déjà signalé à quel point les performances des entreprises sont déterminées par la détention de titre réglementaire. Notre analyse financière a été relativement explicite sur cette question et elle a de plus montré que les entreprises démunies respectent moins la réglementation que d'autres.

La méthode de distribution de licences ne pouvait donc être neutre quant à ses effets, elle a fréquemment conforté les entreprises qui disposaient déjà de licences même si elle a permis d'accorder un contingent de licences aux entreprises récemment créées.

b) <u>En matière de tarifs obligatoires</u>

En différentes étapes, le champ d'application de la tarification a été réduit :

- A partir du 28 janvier 1979, le seuil d'application de la tarification a été porté de 150 à 200 kms.

- Par décret en juillet 1980, les classes de marchandises 7 et 8 ont été mises hors tarification.

- Un décret en date du 7 juin 1979 a institué le régime des conventions tarifaires. Les opérations de transport faisant l'objet d'un contrat entre transporteur ou commissionnaire et usager ont ainsi été placées hors tarification obligatoire. L'accord devait porter sur 3000 tonnes au minimum et pour une durée maximale d'un an renouvelable. Le comité national routier devait être saisi pour accord.

L'importance de la tarification a été réduite par ces mesures, notamment par les conventions tarifaires. Mais, au-delà de ces mesures, l'annonce d'un objectif d'abandon de la tarification a eu un impact considérable. Une dynamique a ainsi été engagée : la liberté d'établissement des tarifs semblait inéluctable, d'autant plus que les contrôles de la tarification avaient perdu toute portée réelle de longue date (cf. 1ère Partie, Chapitre 2).

c) Le contrôle de la réglementation sociale

Le respect de la réglementation sociale figurait parmi les recommandations du rapport Guillaumat. L'action des pouvoirs publics s'est concentrée sur un accroissement considérable des prélèvements de disques. En parallèle, l'octroi de licences dans le cadre des contingents était partiellement subordonné au respect de la réglementation sociale.

Le renforcement du contrôle de la réglementation sociale a été semble-t-il un facteur de transformation du secteur. En effet, il a touché l'un des traits de la régulation interne, la fraude. De plus, la traduction concrête d'un respect de la réglementation était une hausse des prix de revient, alors même que leur accroissement était déjà important, ainsi que nous l'avons vu.

Ces points expliquent la forte opposition de la profession à l'égard de la réglementation sociale. En effet, dans leur majorité les transporteurs estimaient que pour des raisons de rentabilité ou à la demande des clients et face à la concurrence, ils étaient amenés à établir des programmes qui ne sont pas compatibles avec la réglementation sociale ou qui comportaient trop peu de marges de manoeuvre pour aborder les aléas d'un voyage important.

Force est de constater que la position des professionnels a peu varié à ce jour sur ce point. On comprend dès lors aisément les craintes que les prélèvements croissants de disques pouvaient susciter auprès des professionnels. Nous avons pu constater en effet que toutes les entreprises avaient des problèmes avec le respect de la réglementation sociale et que, de plus, il était la plupart du temps impossible de se rapprocher des normes sans répercussions sur les prix de revient et donc de vente. Compte tenu de la concurrence des autres transporteurs, y compris des étrangers dans le cas de voyages internationaux, une hausse des prix aboutissait à perdre des clients.

On conçoit donc aisément que face à un contrôle de plus en plus menaçant, le respect de la réglementation sociale ait exercé une forte pression sur le secteur. N'oublions pas que l'objectif du rapport Guillaumat, en recommandant d'accentuer les contrôles, était de parvenir à égaliser les conditions de concurrence. L'action des pouvoirs publics s'est cependant greffée sur un secteur caractérisé par un fort degré de fraude et une hausse des coûts d'exploitation importante.

En conclusion de cet exposé des mesures de libéralisation, on peut constater qu'elles s'inscrivent dans les orientations préconisées par le rapport Guillaumat : décontingentement, liberté tarifaire, harmonisation des conditions de concurrence.

Le rapport recommandait une action progressive en matière d'accroissement de la capacité et de réduction d'impact de la tarification. Les mesures de libéralisation ont, quant à elles, abouti à un accroissement des licences de 40 % et à une forte réduction du poids de la tarification, notamment par le biais des conventions tarifaires. Il ne semble donc pas que le dosage ait correspondu aux souhaits du rapport Guillaumat.

Enfin, pour ce qui concerne le respect de la réglementation sociale, nous venons de préciser l'alternative devant laquelle la plupart des

transporteurs se sont trouvés : respecter la réglementation mais prendre le risque de perdre des clients ou, bien sûr, endosser les infractions ! Ceci simplement parce que le contrôle, pour être efficace, se devait d'être à la mesure du degré de fraude ; c'est à dire omniprésent.

Dans ces conditions, quelle fut l'impact des mesures de libéralisation ?

TROISIEME PARTIE

UNE DEREGLEMENTATION INADAPTEE

INTRODUCTION

L'analyse menée jusqu'à présent a permis de présenter les points suivants :

- d'une part le secteur est animé par une singulière régulation. Celle-ci s'appuie sur un processus de création-disparition d'entreprises et sur la fraude. Le fonctionnement du secteur est également caractérisé par des possibilités de croissance inégales d'une entreprise à l'autre et par l'importance corrélative de la sous-traitance. Le cadre réglementaire a contribué fortement à l'émergence de ces phénomènes ; il a favorisé une hiérarchisation des entreprises. La régulation ainsi obtenue apparaît néanmoins cohérente, elle participe en effet à l'adéquation des capacités globales.

- La crise économique, d'autre part, peut se résumer par trois points principaux : des récessions d'activité de forte ampleur, une hausse des coûts d'exploitation et une dégradation de la situation financière des entreprises. Un tel contexte économique ne peut que renforcer la tendance du secteur à connaître de continuelles disparitions d'entreprises.

Parallèlement, l'action des pouvoirs pulics est d'inspiration libérale. Elle aboutira, dans le domaine des transports de marchandises, à une déréglementation des transports routiers. Aussi, la diminution d'impact des mesures réglementaires traditionnelles se superpose au contexte économique et met inévitablement les entreprises devant la nécessité de s'adapter à ces transformations.

Le premier chapitre de cette troisième partie aura pour objet d'expliciter les voies d'adaptation du secteur. L'exposé sera notamment illustré par une enquête.

Dans le deuxième chapitre, il sera porté une appréciation sur les phénomènes constatés, particulièrement sur leur conformité avec les objectifs affirmés par les pouvoirs publics. On sera ainsi conduit à juger de l'opportunité de l'option libérale.

Le dernier chapitre évoquera les mutations qui présentement touchent les transports routiers. A partir des leçons que l'on peut tirer de l'expérience de déréglementation, les axes principaux d'un cadre réglementaire approprié seront esquissés.

Chapitre I

L'EXTENSION DE LA SOUS-TRAITANCE

Ce premier chapitre a pour objet de présenter les transformations que le secteur a connu sous l'effet des contraintes soulignées dans les première et deuxième parties de l'analyse.

Dans un premier temps, l'évolution du secteur sera présentée schématiquement afin de mettre en valeur la logique des processus que l'on a pu constater. Dans un deuxième point, la démonstration sera appuyée par la présentation des résultats d'une enquête. Enfin, dans un dernier point, des informations statistiques viendront soutenir l'ensemble de l'argumentation.

En guise de conclusion, nous essaierons de situer le rôle imputable aux mesures de libéralisation dans la genèse des phénomènes observés.

1. SCHEMA DE L'EVOLUTION ENGENDREE

1.1 La chute des prix de transport

La récession d'activité industrielle a amené une chute de l'activité des transports de marchandises, nettement perceptible dans le transport routier à partir du milieu de 1980. Les indications chiffrées dont l'on dispose sont relativement limitées mais nous avons déjà mentionné une contraction des T.K. de 6,5 % en 1981 pour le transport public. Plus significativement, les temps d'attente dans les BRF se sont allongés considérablement, on a été jusqu'à enregistrer 15 % d'activité en moins en 1981 pour le BRF Rhône-Alpes.

Il semble donc bien que le transport routier a été fortement touché par la récession en 1981.

En parallèle, les distributions de licences des deux contingents (1979, 1980) ont amené un effet d'offre. En théorie, au 1.1.1981, l'accroissement de la capacité permise en zone longue a été de 40 %. Dans les faits, il n'était pas d'autant puisque nombre de licences sont venues régulariser des situations en infraction avec la réglementation (transports sans licences). Il n'en demeure pas moins que l'offre s'est accrue considérablement en une période de contraction de la demande ; la surcapacité en zone longue devenant dès lors manifeste. Cette inadéquation entre le niveau de l'offre et celui de la demande est confirmée par le fait que, de l'aveu des transporteurs, des licences sont demeurées inutilisées par défaut de frêt.

La concurrence au sein de la profession s'est donc logiquement avivée et il s'en est suivi une pression à la baisse sur les prix de transport. Cette tendance a fortement touché les transports liés à des activités économiques en récession (BTP, chimie, métallurgie, etc.) puis progressivement l'ensemble des transports routiers, par report des capacités inemployées d'un segment d'activité à un autre. Un mouvement à la baisse des prix semblait réglementairement exclu puisque la plupart des transports de zone longue sont soumis à tarification et que celle-ci suit globalement l'évolution des coûts.

Il faut cependant rappeler que les mesures de libéralisation sont venues diminuer notablement l'impact de la tarification. Dans les faits, l'absence de tout contrôle tarifaire efficace et l'annonce d'un objectif d'abandon de la tarification ont conduit les chargeurs, de même que beaucoup de transporteurs importants, à laisser jouer les mécanismes du marché. Les prix s'établirent par effet de concurrence, les baisses de prix atteignant 25 % dans certains cas. Nombre de trafics et de transporteurs ont été touchés. Cette guerre des prix a incité beaucoup de chargeurs à rompre des liens durables avec leurs transporteurs, pour profiter d'un concurrent moins coûteux.

Nous avons eu connaissance de ces pratiques par l'intermédiaire de l'enquête OPTIM à laquelle nous participions alors. Elle avait pour objet de mettre en place un observatoire des prix de transports routiers (intérieurs et internationaux). La démarche consistait à noter en entreprise l'évolution des prix pratiqués pour des trafics assurés régulièrement. L'enquête a permis de constater indirectement les baisses de prix : une forte proportion des trafics que nous suivions (environ 20 % de ceux-ci) ont été perdus en quelques mois par les entreprises enquêtées. Celles-ci connaissaient le plus souvent les prix pratiqués par les concurrents qui leur avaient ravi les trafics en question. Par ce biais, nous savions que les baisses de prix étaient parfois de 25 % !

Remarquons que de ce fait OPTIM s'est avéré inadapté à couvrir son objectif : une large part des trafics observés ont rapidement disparu du champ de l'enquête, parce que passés à d'autres entreprises sous l'effet de baisses de prix. OPTIM n'a donc jamais mis en évidence ces baisses de prix et le ministère des Transports a été privé d'une information fiable sur l'évolution conjoncturelle.

En regard de ces chutes de prix, le contexte conjoncturel a été caractérisé pendant le même temps par une hausse continue du coût d'exploitation des entreprises. Le risque d'une dégradation de la situation financière des entreprises était donc patent. Nous savons d'ailleurs que tel a bien été le cas (cf. IIème partie, chapitre II). Les transporteurs routiers se trouvaient donc dans une situation qui rassemblait :

- des pressions à la baisse sur les prix et des pertes de trafics, par le fait d'une concurrence avivée ;

- une hausse des coûts d'exploitation, liée à l'inflation et aux contraintes de la réglementation sociale, alors même que la situation financière des entreprises était délicate de longue date.

A l'évidence, la nécessité d'une issue à ces contraintes s'imposait ; mais sous quelle forme ?

1.2 Le recours à des sous-traitants : une issue

Les entreprises qui disposaient d'une perception correcte des contraintes que nous venons de considérer ont certainement pressenti rapidement l'ampleur des mutations en cours : si les mythes en vigueur au sein des transports routiers de marchandises ont fait du véhiculage du frêt une activité noble, l'évidence des faits montrait que cette activité était de plus

en plus à délaisser, faute d'une rentabilité suffisante. En complément, la surcapacité des entreprises en matériel de transport, et vraisemblablement en chauffeurs, devenait financièrement insoutenable.

Dès lors, comment demeurer transporteur sans endurer les contraintes du transport proprement dit et adapter simultanément le parc aux besoins ?. Il semble qu'en fait la réponse ait été simple, s'inscrivant dans le prolongement des singularités de ce secteur : recourir à des sous-traitants pour assurer le véhiculage du frêt.

L'argumentation que nous développerons tendra à montrer que les entreprises de transport routier qui disposaient d'une bonne connaissance de la réglementation et d'avantages comparés (détention de licences) ont transféré les contraintes liées à la traction du frêt sur des entreprises sous-traitantes. La sous-traintance, l'un des traits spécifiques de la régulation des transports routiers, s'est trouvée accentuée. Nous établirons même que les transformations sont allées au-delà : certaines entreprises de transport ont favorisé l'émergence d'entreprises sous-traitantes, notamment par l'installation de leurs salariés. Certes, la sous-traitance n'est pas un phénomène nouveau dans le transport, mais sa fonction a alors changé : le recours à des sous-traitants constituait un volant de capacité en période de croissance ; ce recours est devenu le moyen d'évacuer des problèmes insurmontables en période de récession ; d'où son expansion promue par certaines entreprises. Les mythes propres à ce secteur ont alors servi de paravent pour dissimuler le contenu effectif du statut de sous-traitant. La déréglementation a quant à elle facilité ces mutations.

Nous venons de résumer la position que nous entendons soutenir, nous pensons pouvoir convaincre le lecteur de son bien fondé : elle sera illustrée tant par une enquête que par des informations statistiques.

Sur un plan formel, la vraisemblance du schéma d'évolution proposé peut aisément être constatée. En effet, le recours à un ou des sous-traitants est une réponse adaptée aux contraintes d'exploitation qui se sont manifestées :

- Les difficultés liées aux surcapacités sont atténuées. L'utilisation des sous-traitants permet en effet de vendre le matériel en excédent et d'adapter le personnel en conséquence. Lorsque c'est l'un des salariés qui est installé en tant que sous-traitant de l'entreprise, l'adaptation est encore plus facile puisqu'il suffit de lui vendre l'un des tracteurs.

- L'adaptation des capacités de transport aux fluctuations d'activité n'est virtuellement plus une difficulté : c'est l'entreprise sous-traitante qui subira les variations d'activité et qui devra aligner son offre en conséquence. Il demeure évidemment pour les deux entreprises que la rémunération à partager est fonction du volume d'activité.

- La nécessité de rentabiliser la véhiculage du frêt est transférée sur l'entreprise sous-traitante. Cette dernière prendra en charge les contraintes économiques et sociales. Il devient dès lors beaucoup plus facile, pour l'entreprise qui utilise des sous-traitants, d'accepter des baisses de prix : elle les

répercutera dans la rémunération de ses sous-traitants. Elle risque donc moins de perdre sa clientèle et, en tout état de cause, elle conserve la maîtrise du transport : démarchage du client, détermination des termes du contrat, organisation du transport etc.

A l'exposé de ces quelques lignes, on peut judicieusement redouter que les avantages créés par l'emploi de sous-traitants soient compensés par des conditions d'exploitation déplorables pour ces derniers.

Ce schéma d'analyse a été confirmé par une enquête, effectuée en région Rhône-Alpes, sur le contenu et l'évolution de la sous-traitance dans les transports routiers.

2. ENQUETE SUR LA SOUS-TRAITANCE

2.1 Démarche

a) Objectif

Dans la première partie de l'analyse, nous avons évoqué l'importance de la sous-traitance parmi les singularités de fonctionnement du secteur des transports routiers. Ces phénomènes, bien que connus, n'ont que rarement fait l'objet d'une approche spécifique. Le manque d'informations devait être comblé.

Parallèlement aux mesures de libéralisation du secteur, le ministère des Transports a incité les régions à observer l'évolution du marché des transports routiers de marchandises, OPTIM entrait d'ailleurs dans cette démarche. Les informations dont le ministère a alors disposé ont attiré son attention sur la situation déplorable de beaucoup de petites entreprises dites tractionnaires (1).

Pour ces deux raisons, une enquête s'imposait. Elle a été menée sur la demande du ministère des Transports par quelques Directions régionales de l'Equipement. Nous présenterons, avec l'accord de la Direction Régionale de l'Equipement, les principaux résultats de l'enquête qui a été effectuée en Région Rhône-Alpes.

b) Méthode

Un échantillon d'entreprises sous-traitantes a été constitué. L'objectif recherché au travers de cette sélection d'entreprises était de couvrir un large éventail de cas de sous-traitance, qu'il s'agisse du type de contrat ou de la taille des entreprises sous-traitantes, de la nature des marchandises transportées, ou des commissionnaires de transport auxquels sont liés les sous-traitants en question.

L'échantillon a été construit en adoptant pour partie une approche empirique. En effet, le corps des controleurs de la Direction régionale de l'Equipement connaissait suffisamment les entreprises de la région pour déceler celles qui correspondaient à l'objectif de l'enquête.

En complément, cette démarche a été renforcée par les informations suivantes :

---

(1) Entreprises qui ne se chargent que de la traction du frêt.

- une consultation auprès des services départementaux de l'Equipement des registres de location d'ensembles routiers entre transporteurs. En effet, lors de l'inscription sur ces registres, un certificat de location est donné aux transporteurs pour leur permettre de passer les frontières de pays qui ne reconnaissent pas le régime de la location. Or, les locations entre transporteurs dissimulent souvent des cas de sous-traitance;
- un examen des dossiers de demande de licences déposés au titre des contingents 1979 et 1980. En effet, dans beaucoup de cas, les demandes de licences correspondaient à des entreprises sous-traitantes désireuses d'acquérir leur autonomie par l'intermédiaire d'une licence.

La sélection d'entreprises sous-traitantes avait été précédée par un recensement exhaustif des commissionnaires de transport qui interviennent sur la région Rhône-Alpes. Cette information n'a cependant pas été très utile : à postériori, nous nous sommes aperçus que beaucoup de commissionnaires avaient évidemment caché les cas de sous-traitants hors normes réglementaires qu'ils utilisaient ! Précisons enfin que, pour la plupart, les commissionnaires en question sont également transporteurs et loueurs. Ce trait est caractéristique des entreprises qui ont développé différentes activités en réponse au cloisonnement de fonctions qu'impose à priori la réglementation (cf. 1ère Partie, chapitre II).

L'échantillon d'entreprises sous-traitantes qui a été retenu comptait 38 entreprises réparties sur la région Rhône-Alpes. L'enquête a été menée pendant l'année 1981 sous la forme d'un questionnaire rempli par un controleur de la Direction régionale de l'Equipement au siège des entreprises sous-traitantes. Il faut reconnaître que la prise de contact a été souvent difficile, tant la méfiance est grande parmi les transporteurs à l'égard de l'action administrative et tant les disponibilités en temps des sous-traitants se sont avérées limitées.

2.2 Conclusions de l'enquête

Le plan suivant sera adopté : nous présenterons d'abord les caractéristiques générales des entreprises puis leur activité. On s'intéressera ensuite aux différents types de sous-traitance et aux modes de rémunération associés. Enfin, les temps de travail et de conduite seront abordés.

2.2.1 Caractéristiques des entreprises et activité

a) Caractéristiques

Si l'on s'intéresse à l'origine des entreprises, on peut constater que sur les 38 transporteurs, 21 (55 %) sont d'anciens salariés du transport. Cette constatation confirme l'importance de la mobilité sociale, l'aspiration à la création d'une entreprise, au sein de la profession.

Plus précisément, dans les 14 cas où le patron est chauffeur unique de son entreprise, tous sont d'anciens salariés du transport installés. Il semble donc que l'on retrouve majoritairement d'anciens salariés parmi les entreprises artisanales : la promotion sociale n'aboutit pas nécessairement à **de grandes entreprises !**

Pour 9 entreprises, l'ancien employeur est l'un des fournisseurs actuel du frêt. Dans sept cas - il s'agit d'entreprises sans salariés - l'ancien employeur est même le seul fournisseur de frêt. Ces entreprises sont toutes de création récente. On rencontre là, à l'évidence, le lien qui peut exister entre une entreprise créée récemment par un salarié et son ancien employeur. Ce dernier se charge de fournir du frêt à l'entreprise nouvellement constituée. En fait, nous pouvons affirmer que l'arrangement entre les deux est plus complexe. Dans les cas que nous avons rencontrés, bien souvent l'employeur a payé au salarié, dans le cadre de la formation continue, les cours nécessaires pour passer l'attestation de capacité qui permet de créer juridiquement une entreprise de transport. L'incitation à la création d'une entreprise ne ressemble pas à un divorce mais plutôt à un accord commun suggéré par l'employeur. Le salarié quant à lui, compte tenu des conditionnements propres à cette profession, s'avère sensible à cet appel. Toutes les entreprises récentes de l'échantillon correspondaient, sans exception, à ce schéma.

L'examen de la taille des entreprises (tableau 42) montre que les entreprises de petite taille sont dominantes au sein de l'échantillon, conformément à leur représentation pour l'ensemble de la France. En effet, 29 entreprises sur 38 ont moins de 5 salariés. On peut également remarquer que la sélection d'entreprises ne s'est pas uniquement concentrée sur celles qui n'ont pas de salariés ou qui sont exclusivement artisanales. Ce choix avait pour objet de montrer d'éventuelles transformations dans le contenu de la sous-traitance.

Tableau 42
Taille des entreprises de l'échantillon

Effectif total	1	2 à 5	6 à 10	11 à 20	+ de 20	Total
Nombre d'entreprises	12	17	6	2	1	38

Source : Direction Régionale de l'Equipement Lyon.

b) Activité

Les relations géographiques assurées par les entreprises sont diverses : 23 entreprises n'effectuent que des transports intérieurs, 5 exclusivement de l'international et 10 de l'intérieur et de l'international. Les entreprises les plus petites effectuent fréquemment des circuits : Lyon-Mulhouse, Lille-Marseille, Lyon-Reims, Lyon-Bruxelles. Les relations constantes sont le plus souvent la conséquence d'un contrat, passé entre un chargeur et un commissionnaire, qui prévoit des rotations régulières.

On trouve également 6 entreprises qui n'effectuent que de la zone courte, il s'agit de transports de ramassage et de distribution.

Les kilométrages annuels effectués par les véhicules vont de 70.000 (activité de zone courte) à 175.000 (international). Ce dernier chiffre est considérable, il suffit de le comparer aux 93.000 kilomètres moyens que donne l'enquête de la DTT pour 1981. Nous avons pu constater que pour les 22 entreprises dépendantes à l'égard d'un seul commissionaire, le kilométrage déclaré était toujours supérieur à 110.000 kms. Pour 9 entreprises, il dépassait même 130.000 kms ! On ne peut douter qu'il existe une corrélation entre le degré de dépendance et les quantités de travail ; nous reviendrons d'ailleurs sur ce point.

Pour ce qui est de la nature des marchandises transportées, elle apparaît variable : hormis le cas des rotations régulières, les produits sont divers. Il apparaît en fait que les sous-traitants ignorent ce qu'ils transportent.

2.2.2 Contrats de sous-traitance et modes de rémunération

a) Choix de la sous-traitance

Il y a eu simultanéité entre la date d'inscription au registre des transporteurs et l'activité de sous-traitance dans 27 cas sur 38, soit pour 75 % des entreprises. Tel est évidemment le cas des entreprises qui ont été créées sur incitation d'un transporteur-commissionnaire mais également pour les créations spontanées. Cette constatation est confirmée par les motifs invoqués pour expliquer le recours à la sous-traitance (tableau p 115). La sous-traitance est manifestement présentée comme la seule façon de démarrer dans le transport et ce pour différentes raisons : absence de licence, position dominante des commissionnaires, temps de démarchage des clients, etc. On peut d'ailleurs noter que sur les 9 entreprises qui effectuent également des transports en direct, aucune n'est de création récente et, de plus, leur taille est supérieure à 5 salariés. Dans ces cas, la sous-traitance est présentée sous un jour favorable (gestion facilitée, régularité des trafics, diversification, complément d'activité). Pour être complet, il faut également remarquer que ces entreprises disposent de licences, pour la plupart acquises ou alors obtenues lors des contingents.

Ces quelques points corroborent l'analyse que nous avions présentée dans la première partie : la sous-traitance est pratiquement la seule possibilité de commencer dans le transport, les barrières réglementaires et commerciales se cumulant.

b) Nombre de fournisseurs de fret

Il a déjà été mentionné que 22 entreprises n'ont qu'un seul fournisseur de fret. Dans 7 cas - des entreprises très récentes - il s'agit même de l'ancien employeur. Les autres entreprises sont en relation avec un nombre important de fournisseurs de fret, le plus souvent un nombre limité de commissionnaires réguliers et une multitude d'occasionnels notamment par l'intermédiaire des BRF.

On voit donc que le statut de sous-traitant ne s'accompagne pas d'une homogénéïté de situation : les entreprises nouvellement créées sont liées à un seul commissionnaire fournisseur de fret, les autres sont en relation avec plusieurs voire directement avec des chargeurs si elles disposent de licences.

Le passage d'un seul fournisseur de fret à un plus grand nombre représente-t-il pour autant une promotion ? Nous n'en sommes pas sûr. En effet, les raisons mises en avant au cours des enquêtes par les sous-traitants pour expliquer les ruptures de contrat de leur fait sont les rémunérations trop faibles, les délais de paiement excessifs et le fort degré d'insolvabilité de certains commissionnaires. Il se peut donc que la multiplication des donneurs de fret soit surtout subie. En revanche, il semble indéniable que, par le passé, le statut de sous-traitant n'a pas empêché les entreprises de croître, comme le montre la disparité de taille des entreprises de l'échantillon. Cette possiblité de croissance s'est-elle maintenue au cours du temps ? Rien ne nous semble plus incertain lorsque l'on examine les conditions de rémunération des entreprises récentes.

c) Type de contrat et conditions de rémunération

Précisons tout d'abord que 11 entreprises n'ont pas de contrats écrits, il s'agit d'accords verbaux avec leur fournisseur de fret. C'est le cas notamment d'une partie du fret qui passe par les BRF ; il est alors soumis à des règles conventionnelles.

Pour ce qui est des types de contrat et des conditions de rémunération, force a été de constater qu'il existe des différences importantes selon l'ancienneté du contrat et, corrélativement, des entreprises. Par exemple 12 entreprises ont des contrats depuis plus de six ans avec un commissionnaire de transport. Les accords en question sont ceux prévus par la réglementation ; ils en respectent globalement les dispositions. Il s'agit :

- d'affrètement simple, le sous-traitant fournit la licence et perçoit 85 % du prix client ;

- de conventions de rechargement régulier (cf. 1ère Partie, Chapitre 1) ;

- de contrats d'affrètement soumis à l'approbation du ministère des Transports. Rappellons que ces contrats prévoient une garantie de recette annuelle minimale.

Les dispositions indiquées par la réglementation sont en grande partie respectées, à l'exception fréquente des délais de réglement : le commissionnaire dépasse les 90 jours pour régler au transporteur sa prestation.

A l'inverse, il est essentiel de remarquer que les contrats proposés aux entreprises récentes sont fort différents par leur nature et leurs modalités de rémunération. Il convient tout d'abord de noter qu'aucune de ces entreprises ne dispose des titres nécessaires à une activité de zone longue. La licence est donc fournie par le commissionnaire-transporteur, mais moyennant rémunération comme nous allons le voir.

Deux cas de figure ont été principalement rencontrés : les formules de location et la création d'entreprises en association. Examinons les successivement.

- Les formules de location

Le commissionnaire prend en location le tracteur du sous-traitant, il s'agit d'une location avec personnel de conduite puisque le sous-traitant est chauffeur du tracteur. Pour compléter le tracteur, le commissionnaire fournit la semi-remorque ou une citerne. Juridiquement, le commissionnaire a la maîtrise du transport et le sous-traitant celle des opérations de conduite.

Le commissionnaire intervient vis à vis de ses clients selon différentes formules :

-- soit en tant que transporteur, il fournit alors une licence de zone longue pour couvrir le transport. Le prix du transport est normalement soumis à la TRO mais il peut avoir fait l'objet d'une convention tarifaire qui le place hors TRO.

-- soit en tant que loueur, il fournit alors une licence de location pour couvrir la location. Celle-ci peut être une location de longue durée si un contrat déposé existe entre le commissionnaire et son client. Le prix de la location est libre, selon une formule binôme (terme fixe + terme variable).

Pour ce qui concerne le sous-traitant, la rémunération que lui verse le commissionnaire est calculée sur la base du prix acquitté par le client moins différentes commissions : assurance des marchandises transportées (2 %), mise à disposition de la semi-remorque (13 %), affrètement (9 %), etc. Le total des déductions excède fréquemment les 15 % maximum d'un affrètement réglementaire. De plus, la mise à disposition de la licence par le commissionnaire se traduit le plus souvent par un prélèvement fixe de l'ordre de 4 000 Frs par mois en complément des différentes déductions. Par comparaison avec les formules d'affrètement prévues par les textes, le commissionnaire dépasse les 15 % de commission et perçoit un revenu fixe pour les licences dont il dispose. La contrepartie se retourne évidemment contre le sous-traitant. Il faut en effet se souvenir qu'outre les prélèvements, la part du sous-traitant est calculée sur la base d'un prix client qui est souvent traité par le commissionnaire en-dessous de la TRO (cf. 1.1 La chute des prix de transport).

En 1981, les entreprises de l'échantillon avaient une rémunération au kilomètre qui dépassait rarement les trois francs alors que pour la même période, l'enquête prix de revient du ministère faisait ressortir un coût d'exploitation d'environ 4,50 francs. Même s'il ne s'agit pas exactement du même type d'entreprise, la différence est considérable. La conséquence se lit dans la situation personnelle de certains sous-traitants qui, après avoir été salariés, se sont retrouvés avec un revenu inférieur à 4 000 Frs par mois pour des quantités de travail considérables comme il sera illustré plus avant. Encore faut-il remarquer que ce revenu issu de l'exploitation des entreprises devrait être amputé d'une provision pour renouvellement à terme du matériel... On perçoit dès lors le contenu de la promotion sociale vécue par les sous-traitants. Certains d'entre eux se sont vus obligés d'hypothéquer leurs biens personnels en contrepartie des pertes subies par leur entreprise !

La formule de sous-traitance que nous venons de décrire est celle qui revient le plus souvent parmi les entreprises récentes de l'échantillon. Ainsi que le lecteur l'aura saisi, elle utilise les souplesses de la location en matière de niveau de rémunération. Différentes remarques peuvent être faites :

-- Sauf erreur de notre part, les dispositions de la libéralisation n'ont en rien spécifiquement facilité ou autorisé ce recours à la location entre transporteurs. Il semble donc que cette formule est une réponse adaptée aux difficultés des commissionnaires-transporteurs : comment percevoir une rémunération en tant que transporteur sans pour autant endurer les contraintes de véhiculage du fret ? Par le biais de la location, ces entreprises ont pu percevoir une commission supérieure à celle d'un affrètement et, qui plus est, faire de la détention d'une licence une source de rente. De plus, cette souplesse gagnée permet de suivre la guerre des prix voire de la provoquer en reportant la contrepartie sur la rémunération de sous-traitants.

-- Sur un plan réglementaire, la formule de sous-traitance illustrée précédemment est en opposition avec l'esprit de la réglementation : le contrat entre le sous-traitant et son fournisseur de fret est un contrat de location, à priori. En fait, si tel était le cas, la rémunération du sous-traitant prévoirait un terme fixe et un terme variable quelle que soit la convention qui existe entre le commissionnaire et son client. Or la rémunération du sous-traitant est calculée sur la base du prix client diminuée de commissions ; elle est donc liée au contrat qui existe entre le commissionnaire et son client et non indépendante.
Des cas de litiges ont été tranchés par des tribunaux, en niant l'existence d'une location entre sous-traitant et commissionnaire et en affirmant qu'il s'agissait en fait d'un affrètement déguisé avec commission excessive.

-- Le commissionnaire agit en apparence en tant que transporteur, il semble avoir la maîtrise des opérations de transport. Dans ces conditions, c'est bien à lui qu'il revient de fournir une licence. Mais, puisque le contrat de sous-traitance est en fait un affrètement déguisé, le commissionnaire agit en tant que commissionnaire et le sous-traitant est le véritable transporteur ; c'est donc lui qui devrait fournir la licence. La mise à disposition de la licence par le commissionnaire est donc une location de licence déguisée, interdite par la réglementation.

Cette analyse du contenu effectif de la formule de sous-traitance qui s'est le plus développée montre qu'elle est une forme supplémentaire de fraude, certes difficile à déceler. Tant que l'on ignore les modalités de rémunération, il n'est pas possible d'établir qu'il y a infraction à la réglementation. Cette constatation, en tout état de cause, n'est pas accessible aux sous-traitants qui, de toute façon, démunis de licences n'ont pas le choix ...

Abordons maintenant la création d'entreprise en association en tant que formule de sous-traitance.

- <u>Les formules "d'association"</u>

Cette forme de sous-traitance est également répandue au sein des entreprises nouvellement créées. Nous ne décrirons pas ses conséquences en détails ; elles sont identiques au cas de la location. Elle se traduit

également par une rémunération de la mise à disposition de la licence, une commission élargie, la responsabilité du sous-traitant en matière de réglementation sociale et de risque de faillite.

Dans ce cas de figure, un transporteur propose à un de ses salariés de créer en commun une SARL de transport. A priori, les risques et responsabilités devraient être partagés. Il n'en est rien puisque l'ancien employeur - le commissionnaire - détient une quantité résiduelle des parts sociales. Les modalités de rémunération sont discriminatoires entre les deux parties : le commissionnaire perçoit, en échange de sa fonction de gérant et de la fourniture d'une licence, une rémunération en pourcentage du chiffre d'affaires (jusqu'à 20 %) et un fixe mensuel. Le sous-traitant bénéficie du résultat d'exploitation !

Le cas limite est celui des sociétés en participation. Il s'agit d'une convention occulte, non opposable aux tiers, entre deux parties. Les trois cas existant dans l'échantillon prévoyaient, outre un prélèvement fixe en faveur du commissionnaire, que les pertes de la société d'exploitation seraient supportées exclusivement par le sous-traitant et que les bénéfices seraient partagés à égalité ! Le résultat de ce type d'accord est illustré par la situation d'un sous-traitant qui après 12 mois d'exploitation avait reçu moins de 3 000 Frs par mois et devait rembourser 15 000 Frs de pertes à son associé. Celui-ci avait eu l'indulgence de les éponger au fur et à mesure ... des quelques 17 % de commission sur le chiffre d'affaires qu'il percevait.

Ces quelques exemples peuvent évidemment choquer le lecteur : ils ne semblent guère crédibles. Ils sont pourtant issus d'une enquête. Pour en prendre l'exacte mesure, le lecteur conservera à l'esprit le fait que l'analyse a été illustrée par des situations extrêmes. Néanmoins, sur l'ensemble, la position des sous-traitants n'a vraiment rien d'enviable, surtout si l'on tient compte du temps de travail de ces entrepreneurs individuels.

d) Temps de travail et de conduite

Cinq entreprises n'ont pas donné d'indication sur les temps de travail ou de conduite. Seuls 23 questionnaires contiennent une réponse à toutes les questions sur le temps de travail et de conduite. Les données recueillies sur les temps de conduite sont apparues valables aux yeux des enquêteurs, dans certains cas un climat de confiance a pu s'établir. Par contre, il semblerait que l'estimation des temps de travail ait pu être faussée par défaut, sauf dans les cas extrêmes, le sous-traitant cherchant à attirer l'attention des enquêteurs sur des conditions d'exploitation particulièrement éprouvantes pour lesquelles il n'avait pas de choix.

En réunissant les indications de tous les questionnaires qui contiennent une réponse, même partielle, on obtient les temps moyens suivants :

Tableau 43

Temps de travail et de conduite

	Journalier	Hebdomadaire	Mensuel
Temps de travail	10 h	51 h	219 h
Temps de conduite	8 h	40 h	159 h

Source : DRE (Lyon).

Ces chiffres permettent de constater l'écart important entre temps de travail et de conduite, en moyenne 2 heures par jour.

Pour les entreprises dont les temps sont notablement au-dessus de la moyenne présentée ci-dessus, il s'agit dans quatre cas d'entreprises qui effectuent des transports internationaux avec des contrats de location entre transporteurs ou de simples accords verbaux. En zone longue, on trouve un cas de location de tracteurs, 2 cas où l'accord est verbal (1), 3 sociétés en participation, un cas de convention B.R.F., une entreprise avec contrat homologué et une entreprise qui recouvre presque tous les types de contrats. Pour ces entreprises, nous avons pu vérifier le lien entre le kilométrage effectué et les temps de conduite.

Il semble donc difficile d'établir un lien entre la nature du contrat et des excès de temps de conduite. On peut cependant remarquer que dans environ 65 % des cas où il existe des temps supérieurs à la moyenne, les entreprises sous-traitantes sont liées à un seul donneur de fret. Le cas des sociétés en participation pèse évidemment dans ce résultat.

Les sous-traitants estiment pour la plupart ne pas disposer de marges de manoeuvre, ils subissent les contraintes d'un accord passé entre le commissionnaire et son client, contrat auquel ils n'étaient pas partie prenante. De plus, la rentabilité des entreprises sous-traitantes est faible, la multiplication des quantités de travail semble être la seule issue pour dégager un bénéfice d'exploitation. Il est à noter que les contrats de sous-traitance dont nous avons eu connaissance prévoient tous explicitement la seule responsabilité du sous-traitant en matière de manquements à la réglementation sur les temps de conduite ! Il n'est en aucun cas question de responsabilité partagée.

(1) Dans une entreprise, les disques ont montré des temps de conduite journalière de 13 à 14 heures.

Conclusion de l'enquête

En exergue à ce chapitre, il a été proposé au lecteur un schéma qui faisait ressortir un transfert de contraintes sur des entreprises sous-traitantes, entreprises dont la création a été promue par d'autres entreprises.

Ce schéma résultait évidemment de l'étude attentive de l'enquête que nous venons de présenter. On trouve en effet deux formules de sous-traitance au sein de l'échantillon : l'une respecte globalement les dispositions réglementaires (nature du contrat, commission, etc.) et concerne des entreprises sous-traitantes créées de longue date. L'autre correspond à d'anciens salariés récemment incités à s'installer par leur précédent employeur-transporteur. Dans ce cas, les formules de sous-traitance sont nouvelles et ne respectent pas les dispositions réglementaires. De plus, elles permettent à l'ancien employeur de s'extraire des difficultés du contexte. Le transporteur devenu commissionnaire, sauvegarde une forte rémunération, les avantages liés à la détention des licences et la maîtrise du transport vis à vis de la clientèle. Le développement de nouvelles formules de sous-traitance est donc bien une réponse adaptée à la situation conjoncturelle et non la reconduction des formes antérieures de sous-traitance. C'est pourquoi, deux types de sous-traitance coexistent. D'une part, il existe une sous-traitance établie, héritage des années de forte croissance d'activité. Le développement des entreprises sous-traitantes était la conséquence de l'apparition de la fonction de commissionnaire, des variations saisonnières d'activité et du fort taux de création d'entreprises dans ce secteur. Ce type d'activité a permis à des entreprises de se développer et, pour quelques unes d'accéder en partie au transport en direct. L'acquisition d'une licence revêt à cet égard l'importance signalée dans la première partie. La sous-traitance n'a donc pas condamné les entreprises à ne pouvoir croître. A l'inverse, il semble que les années récentes ont vu l'apparition de sous-traitants dépendants à l'égard d'un donneur de fret. Ces entreprises se déclarent peu satisfaites de leur sort. Il est difficile de penser qu'elles pourront émerger de leur situation, pour les raisons mêmes de leur apparition : raréfaction du fret, temps de travail excessif, absence de licences de transport, spécialisation de leur activité dans la traction.

La manifestation la plus tangible de l'évolution du secteur est donc l'apparition d'entreprises marginales au sens de leur condition d'exploitation et de leur position en regard des différentes réglementations.

Nous allons pouvoir constater que ces créations d'entreprises de très faible taille ressortent à la lecture de différentes statistiques.

3. L'EXTENSION DE LA SOUS-TRAITANCE : INFORMATIONS STATISTIQUES

Tout d'abord, rappelons que lors de l'examen de l'évolution du taux de valeur ajoutée et de productivité de différentes catégories d'entreprises (cf. Partie II, chapitre II, 1.3), il avait été mis en évidence qu'entre 1977 et 1981 l'expansion d'activité des grandes entreprises ne s'était pas accompagnée d'une élévation importante des effectifs employés. En parallèle, le taux de valeur ajoutée avait fléchi. Ces tendances sont caractéristiques d'une extension de la fonction de commissionaire : fléchissement du taux de valeur ajoutée, accroissement de la rémunération par personne employée.

R E C O U R S A L A S O U S - T R A I T A N C E

MOTIF INVOQUE PAR LES SOUS-TRAITANTS	FREQUENCE DU MOTIF (38 dossiers)
- La sous-traitance est la seule possibilité de démarrer dans le transport	14
- Les commissionnaires monopolisent le frêt	8
- Il est impossible de trouver des clients en direct (temps de démarchage, coût des démarches..)	7
- Pas de licences de zone longue	6
- La sous-traitance facilite la gestion de l'entreprise (pas de personnel administratif, pas d'impayés, ect.)	6
- En direct, les trafics sont difficiles à équilibrer	3
- La sous-traitance permet de rentabiliser le parc de véhicules de l'entreprise	3
- La sous-traitance assure une régularité de trafics	2
- Diversification d'activité permise par la sous-traitance	1
- Solution aux difficultés financière de l'entreprise	1

Tableau 44

Ces constations semblent confirmer un recours accru à des moyens extérieurs pour assurer le véhiculage du fret. Elles ne permettent cependant pas d'en apprécier l'ampleur.

L'examen des créations d'entreprises semblerait en mesure d'apporter l'information dont nous souhaitons disposer : l'évolution du nombre d'entreprises artisanales, notamment sans salariés. Il apparait en fait que les données disponibles (1) ne font pas la distinction des créations d'entreprises selon leur taille. De plus, si l'on s'attache aux créations globales, on dispose d'un nombre élevé de créations "fictives" qui résultent de la transformation d'entreprises existantes : regroupements, changement de raison sociale, cessations, location gérance du fonds de commerce, etc.

Le solde des créations-disparitions d'entreprises n'est pas davantage un indicateur fiable : compte tenu de l'important turn-over au sein de ce secteur, renforcé en période de récession, d'importants mouvements de création et de disparitions d'entreprises peuvent se compenser et enlever toute signification à l'examen d'un solde.

Enfin, en tant que membre du jury d'examen à l'attestation de capacité, nous avons rencontré des artisans transporteurs qui ont créé et géré une entreprise dans les conditions évoquées précédemment, sans même disposer de l'attestation de capacité ou être inscrit au registre des transporteurs ! Seul un contrôle sur route permet de déceler ce type d'entreprise et de les enjoindre à régulariser leur situation.

Compte tenu de ces considérations, nous avons préféré ne pas présenter de données sur les créations-disparitions d'entreprises pour illustrer l'analyse. Par contre, ces informations demeurent utilisables à d'autres fins.

L'analyse du nombre de candidats à l'attestation de capacité est un indicateur des créations potentielles d'entreprises. Le tableau ci-dessous fait état du nombre de candidats présentés et reçus :

	Présentés	Reçus
1971	1 653	1 229
1977	2 333	1 470
1978	2 295	1 442
1979	2 886	1 800
1980	3 028	1 877
1981	2 705	1 710

(1) Se reporter à l'étude de David KOM, mentionnée dans la Première Partie.

On peut aisément constater qu'il n'a cessé de croître pour atteindre un pallier en 1980 et diminuer en 1981.

Là encore, pour pouvoir exploiter ces statistiques, il serait nécessaire de connaître la répartition des candidats selon leur origine et leurs motivations. On pourrait ainsi déceler la part des entreprises créées ou en voie de l'être qui correspondent au schéma que nous avons avancé.

La dernière information qu'il est possible d'exploiter est issue de l'enquête permanente d'entreprise du ministère des Transports. Elle présente la structure du secteur en détaillant le nombre d'entreprises par catégorie de taille (1) ainsi que leurs caractéristiques : effectif, investissements, parc, etc.

Pour ce qui concerne les entreprises sans salariés, on peut constater que leur nombre a évolué comme suit :

Tableau 45

Evolution du nombre d'entreprises sans salariés

	1977	1978	1979	1980	1981
Nombre d'entreprises sans	10 6622	10 681	10 039	10 634	10 987
salarié		+ 59	- 642	+ 595	+ 353

Source : Enquête annuelle d'entreprise. Ministère des Transports.

En 1979, alors que le secteur connaissait une expansion d'activité, confirmée par l'amélioration de rentabilité des entreprises, le nombre d'entreprises sans salariés diminuait de 642 unités. Parallèlement, l'effectif des entreprises de moins de 6 salariés enregistrait une contraction globale, passant de 20 918 à 19 276. On peut ainsi constater une réduction du nombre d'entreprises artisanales, illustration du phénomène de mortalité dans ce secteur.

En 1980 et 1981, le processus de disparition des entreprises sans salariés s'inverse : un solde positif de 948 entreprises peut être mis en évidence sur les deux années. Il représente une augmentation de 9,4 % du nombre des artisans-chauffeurs sur deux ans. Le processus de créations d'entreprises sans salariés semble donc pouvoir se lire clairement au travers de ce gonflement des unités sans salariés. Reste l'hypothèse selon laquelle la croissance des entreprises sans salariés correspondrait en fait à des entreprises réduisant leur nombre de salariés, où l'artisan devient seul

(1) Des extraits de l'enquête annuelle d'entreprise du ministère des Transports ont déjà été présentés (cf. Partie II, chapitre II).

chauffeur. Nous disposons d'indications qui permettent d'infirmer en partie une telle évolution : les investissements en matériel de transport des entreprises sans salariés ont évolué comme suit :

Tableau 46

Investissements en matériel de transport des entreprises sans salariés

	1977	1978	1979	1980	1981
Matériel neuf	221,2	239,4	251,7	341,2	274
%		+ 8	+ 5,1	+ 35,5	- 19,6
Matériel d'occasion	69,2	79,3	77,8	85,5	115,3
%		+ 10,2	- 1,9	+ 9,9	+ 34,8

x 10^6 francs courants.

Source : Enquête annuelle d'entreprise. Ministère des Transports.

On peut aisément remarquer la croissance très forte (+ 35 %) en francs courants) des acquisitions en matériel de transport neuf pour 1980. Un tel phénomène ne se retrouve pas en 1981 ; il semble relayé par des acquisitions en matériel de transport d'occasion (+ 35 %). Cet accroissement des investissements peut s'interpréter comme la conséquence du processus de créations d'entreprises. Pareille hypothèse trouve une confirmation dans l'examen du nombre de tracteurs détenus : pour les entreprises de 0 à 5 salariés, seule donnée disponible, il augmente de 19 % en 1980 puis se contracte de peu en 1981. L'élévation du parc détenu par les entreprises artisanales illustre notre propos centré sur l'expansion de ce type d'entreprise bien qu'il ne soit pas possible d'établir une distinction selon le type d'entreprise artisanale concernée (pas de salariés, un ou plusieurs salariés, etc.). Le parc des entreprises est établi à partir des cartes grises ; une telle information est vraisemblablement fiable. Il n'est pas sûr que les données issues de l'enquête annuelle d'entreprise le soient autant ; elles sont obtenues par sondage pour ce qui concerne les petites entreprises.

En résumé, plusieurs données statistiques confirment l'analyse. Elles font ressortir une progression des entreprises sans salariés, des investissements en matériel neuf de ce type d'entreprise et du parc des entreprises artisanales, en période de récession. En complément, il semble que la meilleur illustration de notre propos tient dans la place que le problème du tractionariat a pris au sein du secteur. Plusieurs dispositions de la loi d'orientation y font explicitement référence de même que la réforme des conditions de la location de véhicules entre transporteurs (cf. chapitre III).

CONCLUSION : L'impact des mesures de libéralisation

Apprécier le rôle des mesures de libéralisation, dans l'émergence des transformations que nous venons de présenter, nécessite beaucoup de prudence : il n'est évidemment pas possible de dire ce qui se serait passé en l'absence d'une politique libérale et, de plus, il est presque aussi difficile d'établir des liens de causalité qui soient incontestables. Si la pertinence des évolutions constatées fait peu de doutes, elle a été largement commentée depuis, il est par contre très difficile d'isoler l'incidence de chaque facteur. Nous avancerons cependant plusieurs points. Tout d'abord, le développement du tractionnariat est la conséquence d'une faible rémunération des opérations de transport, sous la pression d'une hausse des coûts insuffisamment compensée soit par des gains de productivité soit par l'évolution des prix. A cet égard, la baisse relative et fréquemment absolue des prix de transport routier n'a pu que favoriser l'accentuation du phénomène de la sous-traitance. Or cette baisse des prix est tant le résultat de la récession d'activité que de l'accroissement du nombre de licences (+ 40 %). Compte tenu de l'ampleur de ce dernier chiffre, on peut se demander si des pressions à la baisse des prix nétaient pas devenues inévitables quelqu'ait été l'évolution conjoncturelle. Le décontingentement des licences n'était certainement pas une réponse adaptée à la situation conjoncturelle. En synergie, l'annonce et l'amorce d'un abandon de la tarification routière obligatoire a appellé ce mouvement à la baisse des prix. Il apparait donc que les deux orientations principales de toute politique d'inspiration libérale, la liberté en matière de prix et d'offre, nétaient pas appropriées à une conjoncture de "crise".

Le dernier pilier d'une politique libérale, l'égalisation des conditions de concurrence, recherché au travers d'un renforcement du respect de la réglementation sociale, n'a pas non plus abouti. En effet, cet objectif louable par lui-même et cohérent quant au principe, s'est greffé sur un secteur peu préparé et n'ayant de plus pas les moyens d'amortir de nouvelles contraintes. Aussi cette difficulté a été contournée par certains en la reportant sur d'autres. Pour être efficace, la réglementation aurait dû s'attacher à rechercher la complicité ou la responsabilité partagée par les commissionnaires. Là encore, l'inadéquation de l'évolution réglementaire est évidente.

En regard, il faut considérer que l'accentuation de la sous-traitance est un héritage des conditions de développement de ce secteur, déjà notablement marqué par ces phénomènes (cf. Partie I). Aussi, l'évolution présentée n'est pas exclusivement le résultat de la déréglementation. Il est cependant indéniable que la transformation du contenu et de la fonction de la sous-traitance est le résultat d'une plus grande liberté laissée aux opérateurs de ce secteur.

Pour appuyer notre propos, il serait intéressant de comparer les expériences de déréglementation du domaine des transports dans un contexte de crise aux caractéristiques similaires. Nous mentionnerons seulement le cas du transport aérien aux Etats-Unis (1) :

---

(1) La déréglementation du transport aérien et ses conséquences. Problèmes Economiques. La Documentation Française - 11 avril 1984.

La loi sur la déréglementation du transport aérien (Airline Deregulation Act, 1978) a apporté d'importants changements dans le secteur. Elle avait pour objet d'accroître la concurrence entre les compagnies aériennes en libéralisant les tarifs et les lignes. Les compagnies aériennes américaines ont eu d'importantes pertes sous la conjonction d'un ensemble de facteurs : ralentissement de la croissance du transport aérien, hausse des coûts d'exploitation ; mais aussi un excès d'offre qui a provoqué une guerre des prix. En 1982, 73 % de tous les billets d'avions ont été vendus avec des réductions de 40 % en moyenne et parfois même de 70 % ! En effet, de petites compagnies, aux prix de revient notablement inférieurs, sont venues offrir des prestations sur les lignes régulières d'autres compagnies qui ont été mises en sérieuses difficultés ou en faillite.

La similitude de ces évolutions avec celles que nous venons d'évoquer est évidente : récession, hausse des coûts ; excès d'offre, baisse des prix. Cependant, à la différence de la situation aux Etats-Unis, dans le cas des transports routiers en France, les petites entreprises qui ont des coûts moindres n'ont pas un accès direct au marché puisqu'il leur faudrait pour ce faire une licence et une structure commerciale. Aussi la concurrence ne s'est pas organisée entre entreprises aux structures de coût disparates mais bien souvent entre transporteurs-Commissionnaire désireux de maintenir une activité rentable. La sous-traitance est donc apparue comme un moyen adéquat pour utiliser le potentiel des petites entreprises (flexibilité, bas prix de revient) à l'avantage de transporteurs-commissionnaires qui ont un accès au marché.

Cette évolution apparaît critiquable puisqu'elle s'appuie sur la marginalisation des entreprises les plus faibles et sur une répartition de la rémunération entre opérateurs apparammment peu conforme aux moyens mis en oeuvres (travail, investissements en matériel). Pourtant, si l'on se réfère au rapport GUILLAUMAT, tant l'observation des faits que le raisonnement théorique attestent de la supériorité d'une régulation par le marché dans la recherche d'une allocation efficace des ressources.

Chapitre II

LIBERALISATION ET ALLOCATION DES RESSOURCES

La libéralisation des transports routiers de marchandises avait pour objectif de faciliter leur adaptation au contexte économique de la crise.

Le secteur a principalement réagi par l'émergence d'entreprises sous-traitantes.

Pareille évolution est contestable ; elle n'est en effet pas en mesure de "normaliser" un secteur dont on sait qu'il contourne en permanence les réglementations.

L'option libérale n'est pourtant pas sans justifications théoriques : dans le cadre d'un marché où règnerait une concurrence "pure et parfaite", les déséquilibres du marché sont résorbés par les mécanismes de la concurrence qui, de plus, permettent d'obtenir l'allocation la plus efficace des ressources économiques, état idéal en matière économique.

Les phénomènes qui ont pu être observés, sont-ils conformes à ceux du marché théorique qui sert de référence et à l'allocation des ressources qui devrait en ressortir ?

Cette question éclaire le contenu de ce chapitre pour lequel une démarche en trois points sera suivie :

- comment s'équilibrerait un marché de concurrence pure et parfaire placé dans les conditions initiales qu'ont connu les transports routiers (récession d'activité, hausse des coûts, libre entrée, etc.) ? La réaction effective est-elle conforme à la représentation théorique ?

- comment peut s'expliquer, le cas échéant, l'écart entre les voies théoriques et concrètes de régulation des déséquilibres ?

- Les phénomènes observés sont-ils conformes à une allocation correcte des ressources économiques ?

Reprenons successivement chacune de ces interrogations.

1. L'équilibre du marché de concurrence pure et parfaite sous contraintes

Les caractéristiques du contexte (cf. Partie II, chapitre I et II) se résument à une chute de la demande par suite de la récession d'activité industrielle, à un accroissement de la capacité d'offre par le biais des contingents et à une hausse des coûts. Ces tendances déséquilibrent le marché, il est intéressant de dégager les modalités de leur résorption dans le cas d'une analyse théorique. Dans un tel cadre, l'excès d'offre par rapport à la demande, lié à une contraction de celle-ci et à une expansion au contraire

de l'offre, amène par effet de concurrence une chute des prix, toutes choses égales par ailleurs. Ce mécanisme est en tout point conforme à ce qui a été observé ; les baisses de prix atteignant même parfois 25 % (cf. chapitre 1, Partie III).

Quelle est l'incidence de ces chutes de prix sur la structure du marché, dans sa présentation théorique ? Si l'on retient pour hypothèse que les entreprises d'une même branche ont des structures de coût différentes, il existe alors, pour chaque niveau de prix du marché, des entreprises qui ont un profit nul. Le prix de vente sur le marché est égal à leur coût moyen de production (cf. figure 6 et explications). Ces entreprises sont condamnées à disparaître s'il se produit une baisse du prix d'équilibre du marché. En effet, le coût moyen devient supérieur au coût marginal de production qui est aussi le prix de vente sur le marché. Toute production se traduit alors par une perte. Les entreprises qui au niveau du prix d'équilibre initial du marché ont un profit nul sont dites "marginales".

On peut donc retenir que, dans le cas du marché théorique, la régulation du déséquilibre né d'un excès d'offre par rapport à la demande implique, du fait d'une chute du prix du marché, une élimination des entreprises marginales les moins productives et conséquement une adaptation des capacités de production. Dans la réalité, on a pu constater au contraire l'émergence d'entreprises. Elles sont également marginales mais par leurs conditions d'exploitation (faible rémunération, absence de licences, infractions à la réglementation, etc.). Ces entreprises ne sont cependant pas les moins productives : la structure et le niveau de leurs coûts les rendent en fait compétitives, notamment par le fait de fortes quantités de travail insuffisamment rémunérées (cf. Partie II, chapitre II).

Remarquons que l'un des aspects du contexte conjoncturel, la hausse des coûts d'exploitation, n'a pas été pris en compte dans le schéma qui précède. En fait, la hausse des coûts d'exploitation ne fait que renforcer l'écart entre la représentation théorique et les voies concrètes de régulation des déséquilibres. En effet, toute hausse des coûts d'exploitation se répercute théoriquement dans la courbe d'offre des entreprises puisque celle-ci n'est qu'une portion de la courbe de coût marginal. L'équilibre du marché en est normalement affecté dans le sens indiqué par la figure 7 où l'on voit qu'une hausse du prix, résultat de la confrontation offre-demande, devrait se produire. Dans la réalité, les baisses de prix se sont répandues ; résultat de l'effet conjugué de la récession, de la hausse des coûts et de l'accroissement de l'offre. La figure permet de saisir qu'il n'existe pas de solution univoque. Si l'on part d'une baisse effective du prix d'équilibre, il faut que l'effet dû à l'offre excédentaire l'emporte sur celui lié à la hausse des coûts. Mais on peut également supposer que, dans la réalité, la hausse des coûts n'a pas été répercutée dans l'offre des entreprises, la baisse du prix du marché s'explique alors par une carence en matière de fonction d'offre. Nous pencherons évidemment pour cette dernière interprétation. Cependant, quelle que soit l'explication retenue, il importe de remarquer que les entreprises marginales au niveau de prix initial devraient être éliminées par la baisse de ce dernier et d'autres encore le sont parce que la hausse des coûts les met en situation d'entreprises marginales. Les deux phénomènes se cumulent donc pour aboutir à l'éviction d'entreprises en grand nombre et non l'apparition d'entreprises.

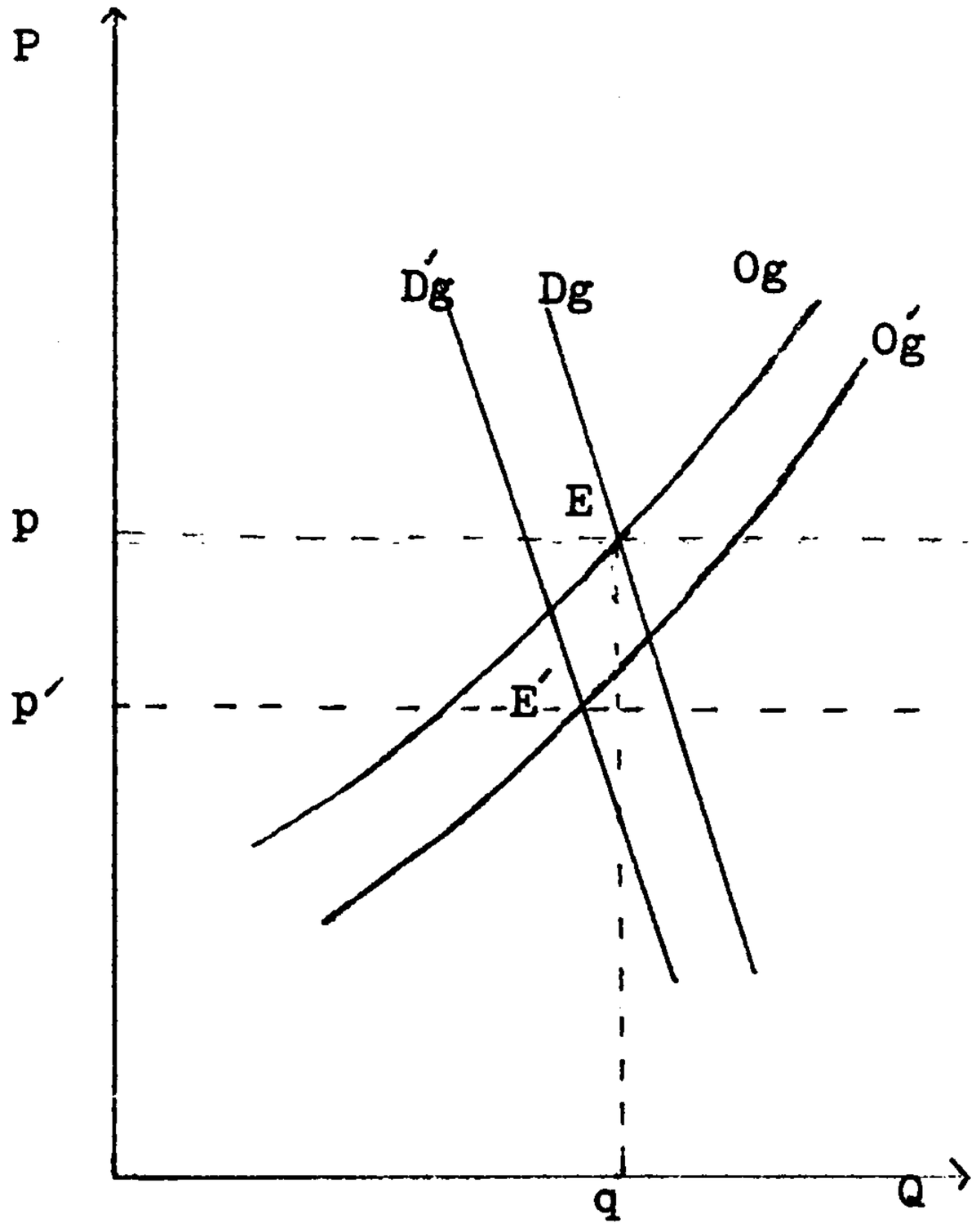
Figure 6

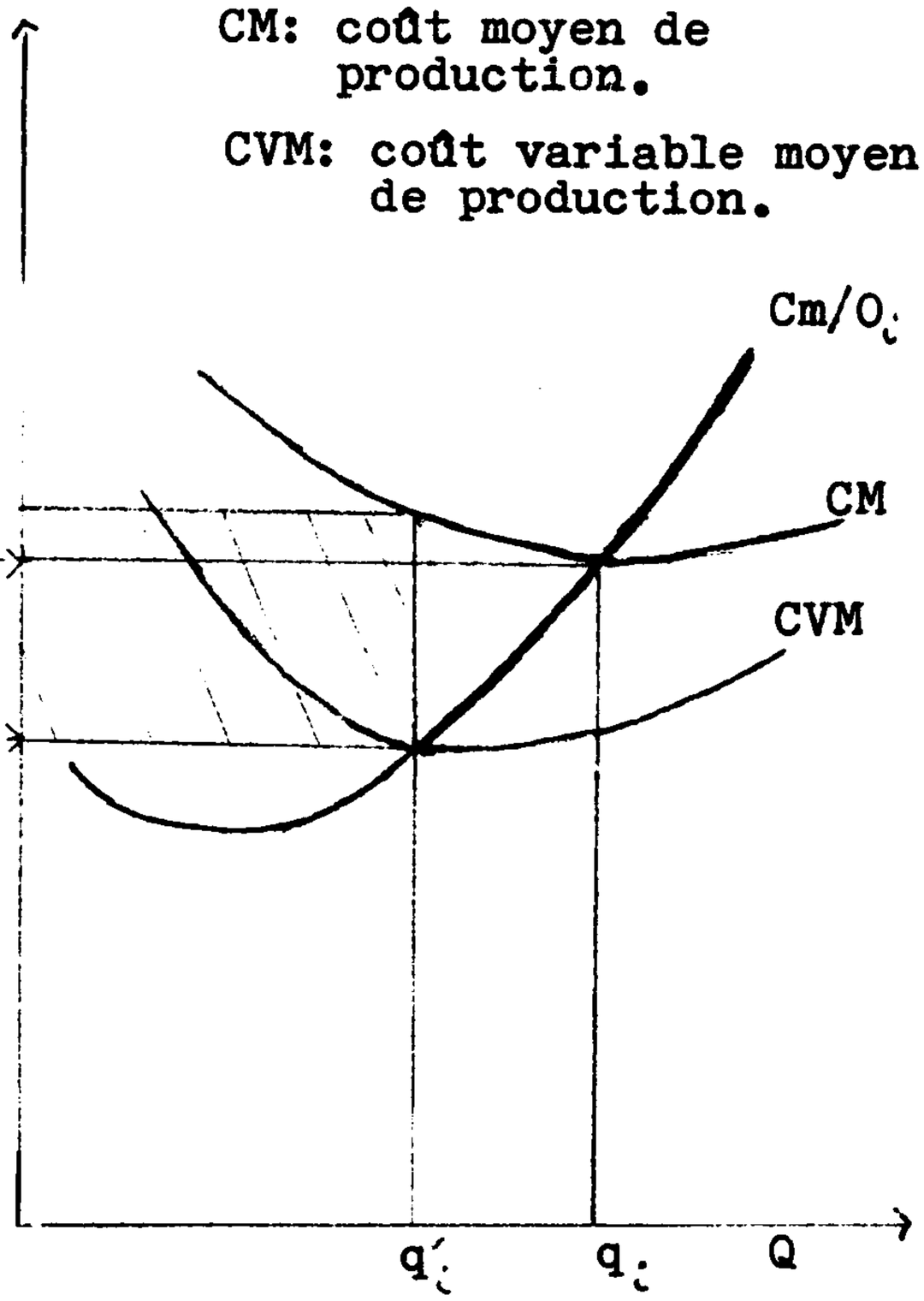
La disparition des entreprises marginales

Cm: coût marginal de production.

CM: coût moyen de production.

CVM: coût variable moyen de production.



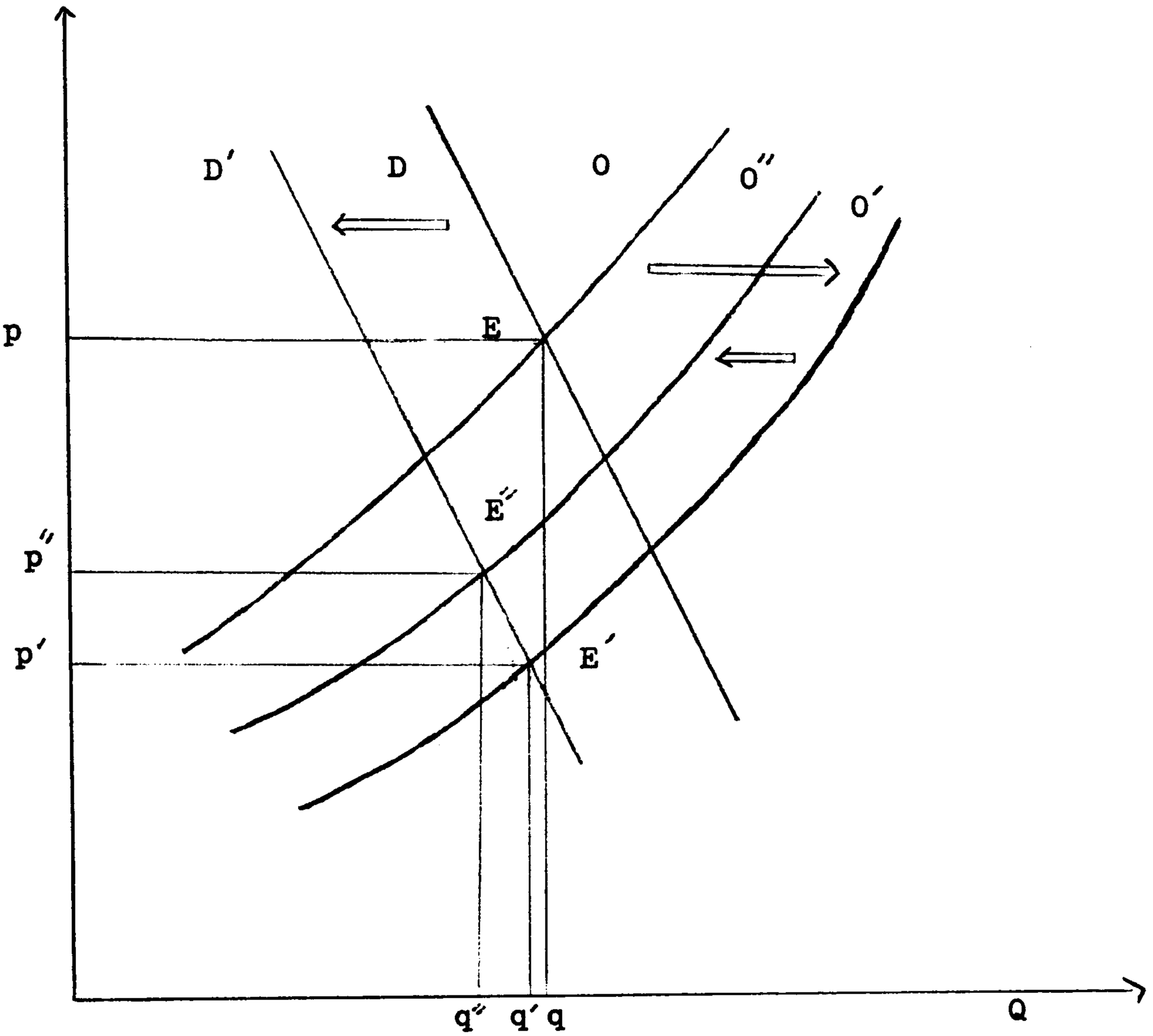


Equilibre du marché. **Entreprise marginale (i).**

En situation initiale, de la confrontation entre l'offre globale (Og) et la demande globale (Dg), l'équilibre du marché s'établit au niveau de prix (p) et pour des quantités échangées (q). L'entreprise marginale ne réalise pas de bénéfices puisque le prix de vente (p) est égal au coût moyen de production.

Par suite d'un accroissement de l'offre globale (Og Og') et d'une contraction de la demande (Dg Dg'), le point d'équilibre se déplace (E E'). Le nouveau prix d'équilibre est inférieur au précédent (p p'). L'entreprise marginale (i) enregistre une perte par unité produite ; le prix de vente étant inférieur au coût moyen de production. Elle est condamnée à disparître puisqu'elle ne couvre pas ses coûts fixes. Le rectangle hachuré indique la perte subie par l'entreprise.Le niveau de production optimal pour l'entreprise est celui pour lequel le coût marginal de production est égal au prix du marché. L'entreprise réalise en effet un bénéfice sur les (q-1) unités produites. Si le prix du marché tombe en dessous du minimum du coût moyen de production, l'entreprise ne couvre plus la totalité des coûts fixes. Si le prix du marché est inférieur au minimum du coût variable moyen, les frais variables ne sont plus couverts ; l'entreprise cesse toute production.

Figure 7



- Le déplacement de la courbe de demande globale de D en D' traduit la contraction de celle-ci.

- Le déplacement de O en O' traduit l'accroissement de l'offre.

- Le déplacement de O' en O" correspond à l'élévation des coûts de production.

Le lecteur pourra retenir de cette analyse succincte que les voies de régulation des déséquilibres in abstracto sont très différentes des phénomènes qui ont été observés. Il importe d'expliquer pourquoi.

2. Les hypothèses de la concurrence pure et parfaite et les comportements effectifs

Les conclusions de l'analyse théorique sont la conséquence logique des hypothèses sur lesquelles celle-ci repose. Aussi, il est nécessaire d'apprécier la pertinence des hypothèses de la concurrence pure et parfaite pour pouvoir expliquer tout écart quant aux conditions de fonctionnement d'un marché théorique et des marchés concrets.

Au préalable, il faut préciser qu'il n'existe pas un seul marché du transport routier de marchandises sur lequel tous les transporteurs seraient en concurrence. Il existe en fait une très grande variété de besoins en matière de transport (selon la nature et le conditionnement des marchandises, les délais, les relations géographiques). Pour y répondre, certains transporteurs, disposant des moyens financiers requis, développent une spécialisation :

- sur des liaisons géographiques spécifiques par des installations terminales (bâtiments, entrepôts, etc.) ;

- pour certaines marchandises (froid, citerne, denrées périssalbes, matériaux de construction, etc.) par l'acquisition de matériel ;

- pour des opérations qui nécessitent une organisation adaptée (messagerie, transports express, etc.).

L'ensemble ne saurait s'analyser comme un seul marché mais plutôt comme des segments d'activités. Aussi, nous considérerons qu'il existe des spécialisations et que celles-ci constituent autant de marchés. Chacun d'entre eux est évidemment susceptible de correspondre à un marché de concurrence pure et parfaite.

Il faut également noter que le volume de la demande qui s'adresse aux entreprises de transport routier est lié à la production et à la commercialisation des biens; il s'agit donc d'une demande dérivée. Dans ce cadre, le transport peut s'assimiler à un facteur de production. Il en résulte que la demande présente une configuration particulière : son élasticité aux variations de prix est dépendante des possiblités de substitution que sont le compte propre et le recours à un autre mode. L'élasticité prix est donc faible à court terme.

A partir des précautions précédentes, on peut essayer d'apprécier la pertinence des hypothèses qui constituent un marché de concurrence pure et parfaite. Elles sont regroupées en trois catégories : les axiomes du marché parfait, de la concurrence pure et de comportement. Reprenons les successivement :

a) Les axiomes du marché parfait

- Le produit est homogène : il n'y a pas de différenciation du produit ou de la prestation d'un producteur à l'autre.

- L'information est parfaite : cette perfection de l'information s'étend aux qualités du produit, de la prestation. En outre, elle entraîne l'égalisation du prix du produit d'un producteur à l'autre par effet de concurrence.

Pour ce qui concerne l'homogénéïté de la prestation, une distinction doit être établie :

- Dans le cas de transports peu spécialisés, tels les lots complets, les offres des transporteurs sont très proches. En effet, ce type de transport ne nécessite pas d'investissements spécifiques, le degré de concurrence est donc très élevé et conduit à une grande similitude des offres.

- Pour les transports spécialisés mentionnés précédemment, l'homogénéïté est relative à notre hypothèse de départ : celle de marchés distincts à l'intérieur desquels les offres sont proches. On pourrait ainsi distinguer les transports de lots, de messagerie, sous température, de citernes ... etc., et considérer que chacun des transporteurs spécialisés dans l'une ou plusieurs prestations offre un service comparable à celui de ses concurrents. Il serait cependant absurde d'affirmer qu'il y a absence de différenciations, celles-ci sont cependant limitées puisque les conditions du transport sont à la fois normalisées par les modalités cadre de la TRO (délai de paiement, délai de transport, ...) et résultent de la pression qu'exercent les chargeurs. Cette pression tend à exiger des différents transporteurs une qualité comparable pour le prix le plus faible. Tel n'est évidemment plus le cas si le chargeur génère des flux limités. Le rapport de force s'inverse alors et le chargeur se voit obligé de se limiter aux conditions prévues dans le cas des contrats TRO. Mais là encore, l'offre des différents producteurs est comparable.

Il se peut également qu'un nombre très limité de transporteurs, voire un seul, soit en mesure d'offrir la prestation recherchée. L'absence de différenciations n'a alors pas de signification ; on sort du cadre d'un marché de concurrence.

Une information proche de la perfection n'a évidemment pas de sens. L'appréciation de la qualité des prestations offertes est cependant aisément accessible. La demande de transport n'est pas ponctuelle ; elle tend à être continue puisqu'elle se renouvelle dans le temps. Aussi les chargeurs sont amenés à essayer différents transporteurs avant d'établir un accord tacite avec celui qui satisfait le mieux les exigences requises. L'information sur la qualité des prestations offertes résulte donc à la fois d'expériences acquises et de la facilité d'accès à ces expériences. Même s'il s'agit d'une information à postériori, elle ne contredit pas l'hypothèse théorique puisqu'il y a répétition de la demande.

De plus, la pression de concurrence incite les chargeurs à envisager de nouvelles formules de transport et ainsi accroître l'étendu de leur information.

Remarquons enfin que le haut degré de concurrence a également pour conséquence un rapprochement des prix, conformément à l'image théorique.

On tend évidemment à se rapprocher d'une homogénéïté des prestations et d'une information parfaite que sur le moyen terme ; les imperfections sont permanentes à cout terme.

En conclusion, pour ce qui concerne les axiomes du marché parfait, si l'on s'en tient à la confrontation offre-demande, le degré d'imperfection n'est pas suffisant à moyen terme pour justifier un rejet de ces hypothèses.

En revanche, il convient de remarquer que l'information parfaite devrait s'appliquer à la transparence des coûts pour le prestataire, en l'occurence le transporteur. Cette information permet l'existence d'une fonction d'offre individuelle et donc, par sommation, d'une offre globale. Nous avons déjà souligné (Partie II, chapitre II) l'ignorance ou la mauvaise estimation des coûts de beaucoup d'entreprises de transport. Cette infraction à l'hypothèse de transparence des coûts est évidemment variable d'une entreprise à l'autre ; peu répandue pour les entreprises importantes dotées des systèmes d'information adéquats, elle est très fréquente pour les petites entreprises qui, plus que tout autre, n'ont pas d'autres possibilités que d'assurer les transports aux conditions qui leur sont faites quel qu'en soit le coût. Elles doivent assurer régulièrement la couverture des traites d'acquisition du matériel. Aussi la transparence des coûts est une information qui n'a pas de portée pour de telles entreprises.

Pour la plupart des entreprises, la présence d'une tarification routière obligatoire en zone longue a affaibli la nécessité d'établir un lien précis entre le coût d'une prestation et son prix d'offre. Dans ce contexte, la transparence des coûts n'est pas une information nécessaire et donc recherchée.

En conclusion, la connaissance des coûts permet l'élaboration d'une offre par les entreprises dans un cadre théorique. Dans la réalité, le lien entre le niveau de coût et le prix de l'offre est approximatif ; la notion d'offre est donc sujette à caution.

b) <u>Les axiomes de la concurrence pure</u>

- L'entrée dans la branche est libre : la mobilité des facteurs est parfaite. De nouvelles entreprises sont susceptibles de s'installer dans la branche.
- Exogénéïté du prix : le nombre des agents est tel qu'aucun d'entre eux, pris individuellement n'a d'influence sur le prix.

La création d'entreprises est fréquente au sein des transports routiers de marchandises (cf. Partie I, chapitre III). Ni l'attestation de capacité, ni l'acquisition d'un matériel neuf ou le contingentement des licences ne constituent des obstacles disuasifs. La contrepartie se retrouve dans un fort taux de mortalité qui semble illustrer une forte mobilité des facteurs. En fait, nombre d'entreprises poursuivent leur activité au-delà même du seuil logique de disparition (capitaux propres négatifs, endettement excessif, hypothèque des biens personnels, etc.). La sanction de ces situations limites,

par une disparition des entreprises, est loin d'être aussi simple que le suppose le modèle théorique puisque des entreprises travaillent longtemps à perte avant de disparaître. Ces singularités ont évidemment une incidence sur l'équilibre du marché.

L'offre créée par l'apparition d'une entreprise est cependant particulière. Sauf à disposer de licences et d'une action commerciale, obstacles conséquents, l'entreprise proposera sa capacité de transport sur le marché de la sous-traitance, là où la demande émane d'intermédiaires, et non sur celui du transport en direct. L'entrée dans la branche est donc libre principalement sur un marché dérivé, celui de la sous-traitance.

Remarquons enfin que l'adaptation des facteurs de production a été renforcée par l'accroissement du contingent de licences ; il permet en effet aux entreprises d'accoître le volume de leur offre conformément aux opportunités du marché. Cette souplesse est toutefois réservée aux entreprises qui détiennent des licences ; elle n'est donc pas généralisée. Toutes les entreprises n'ont pas une égale disponibilité.

L'hypothèse d'exogénéité du prix n'apparaît pas être une simplification pertinente de la réalité : tant du côté de l'offre que de la demande, des agents économiques ont un poids suffisant pour agir individuellement sur le niveau des prix.

Pour l'offre, l'existence d'un grand nombre de transporteurs est un facteur d'atomicité. Les fortes disparités du secteur interviennent cependant : le poids économique, à l'échelle d'une région, de certains gros transporteurs-commissionnaires, est considérable. Ces entreprises sont en mesure de provoquer des baisses de prix et de faire assurer les transports par des sous-traitants, jouant sur les licences dont elles disposent et sur la fonction de commissionnaire.

Dans la vision théorique, le producteur ajuste la quantité produite à partir du prix qui résulte de la confrontation offre-demande sur le marché. Dans les faits, le niveau du prix offert résulte souvent de la position que peut adopter un gros transporteur. De tels phénomènes se sont évidemment révélés avec l'apparition de forts excédents de capacité.

Pour la demande, là également, certains chargeurs génèrent de fortes quantités de fret. Ils sont dès-lors en mesure d'exercer de fortes pressions à la baisse sur les prix. Il est évident que la récession n'a fait qu'accentuer le poids des chargeurs, le secteur souffrant alors de surcapacités.

En résumé, les hypothèses d'exogénéïté du prix et de libre entrée ne correspondent pas à la configuration effective des marchés.

c) <u>Les axiomes de comportement</u>

Ils se résument, du côté du producteur, à un objectif de maximisation du profit et à un comportement rationnel (dans l'emploi des ressources) pour parvenir à cet objectif.

Du côté de la demande, comme précisé précédemment (cf. 1.), celle-ci est dérivée des conditions de production et, de ce fait, nous supposerons qu'elle correspond aux hypothèses du modèle.

L'objectif de maximisation du profit est inexactement apprécié par les transporteurs. En effet, trop d'entreprises n'ont qu'une connaissance approximative de leurs coûts, ce qui ne facilite guère la mise en oeuvre des moyens appropriés pour parvenir à un profit maximum. De plus, beaucoup de transporteurs font une confusion entre la maximisation du parc, et donc du chiffre d'affaires, et le niveau du profit. Même en période de récession, l'objectif de beaucoup de transporteurs demeure de remplir les véhicules, quelles que soient les conditions de prix, et non d'adapter le parc au niveau de la demande afin de préserver un profit. Pourtant, la compression du parc par la cession de véhicules est relativement aisée au sein des transports routiers. Telle n'est cependant pas l'attitude la plus répandue. Les transporteurs routiers font souvent de la recherche du fret et de son acheminement l'aboutissement de leur activité. Cette méconnaissance des conditions de survie d'une entreprise explique les dégradations de situation financière en même temps que les excès de concurrence par les prix.

Quelques nuances complémentaires peuvent cependant être apportées :

- Dans le cas des entreprises dites artisanales, l'ignorance de leur prix de revient ne signifie pas pour autant que celui-ci résulte d'erreurs de gestion. En effet, la délicate situation financière de ces entreprises peut sembler résulter d'une incapacité de gestion. Les faits montrent que l'éventail des possibilités en matière de gestion pour les petites entreprises est nécessairement limité et les erreurs d'autant. Le problème est plutôt celui de la rémunération du service accompli ; la maîtrise des prix et des coûts leur échappe en effet.

- Les entreprises de taille supérieure ont de plus grandes possibilités de choix en matière de prestations à assurer. Le plus souvent, elles ne considèrent qu'approximativement leurs prix de revient, ce qui favorise l'attitude, signalé précédemment, de non adaptation du parc.

On conçoit aisément que ces comportements aient été forgés en période d'expansion et de protection réglementaire. Il ne prédisposent pas à une réaction efficace en période de récession.

Sur l'ensemble, l'objectif des entreprises est inévitablement de rechercher un profit maximum. En revanche, les moyens appropriés ne sont pas toujours respectés ou possibles pour certaines entreprises.

Le secteur dans son ensemble n'est évidemment pas réductible à des entreprises dans l'impossibilité de maîtriser les conditions de leur développement. L'extension de la sous-traitance en est une preuve puisqu'elle est une solution originale, quoique contestable, trouvée par certaines entreprises pour s'extraire de leurs difficultés. On peut également constater que certaines entreprises se sont dotées de moyens, notamment informatiques, propres à assurer un suivi des coûts. Le secteur apparaît en fait comme la juxtaposition d'entreprises également dissemblables quant à leurs comportements. Outre la hiérarchisation des fonctions et des conditions de rémunération, une juste représentation des transporteurs routiers doit faire apparaître les divergences de perception et de réactions. Une fois encore, on est éloigné de l'image théorique qui prend pour hypothèse une homogénéité de comportements, guidés par un objectif unique.

En conlusion de ce point, l'étude des hypothèses de la construction théorique montre que certaines d'entre elles ne peuvent correspondre à une simplification pertinente des caractéristiques des marchés des transports routiers de marchandises :

- En considérant l'existence de marchés distincts, on peut constater une relative homogénéïté des prestations. En revanche, sur l'ensemble du secteur, les offres des entreprises ne sont pas homogènes. Il n'y a pas d'atomicité de l'offre et de la demande mais plutôt une superposition d'offreurs aux tailles, capacités et comportements distincts. Du côté de la demande, les poids respectifs des différents intervenants et leurs voies d'action sur le marché sont également disparates.

- La transparence des coûts n'est que rarement rencontrée. Dès-lors, il ne peut y avoir en permanence et sur l'ensemble du secteur un comportement rationnel qui se traduirait par l'obtention d'un profit maximum. De plus, le comportement d'une entreprise est fortement dicté par sa position au sein de la hiérarchie du secteur : les marges de liberté sont variables, elles dépendent notamment du cumul de fonctions (cf. Partie I, chapitre II). La capacité et les modalités d'ajustement des entreprises aux contraintes qu'elles rencontrent sont donc très différentes. Pour les unes il s'est agi de recourir à des sous-traitants et pour ces derniers de maintenir de fortes quantités de travail.

Cet ensemble d'infractions aux hypothèses du modèle théorique permet d'expliquer que ce dernier ne puisse restituer les mécanismes concrets de régulation :

Les prix qui s'établirent pour les opérations de transport résultent de la pression de chargeurs importants, c'est à dire de la non-atomicité de la demande. En regard, l'offre se singularise par l'existence de commissionnaires, intermédiaires qui ont un accès privilégié aux marchés par le biais des licences et dont la structure de coût est à rendement croissants (1). Ces derniers sont donc incitées à accroître leurs parts de marché en pratiquant de fortes baisses de prix indépendamment de l'évolution des coûts de transport.

La structure de l'offre de transport sur le marché ne se présente pas comme une juxtaposition d'entreprises mais plutôt comme une superposition.

---

(1) Pour ce qui concerne les entreprises qui ont une activité d'intermédiaire ou de commissionnaire de transport, les charges ne varient pas directement avec l'activité, car elles sont essentiellement des charges fixes, dites de structure. Les coûts unitaires sont donc décroissants avec l'activité pour une capacité globale donnée. L'intérêt de l'entreprise est donc d'asseoir ses charges sur le plus grand volume de prestations traitées.

Cette structure aboutit à une concurrence entre entreprises de niveau comparable (commissionnaire, transporteurs avec licences, sous-traitants) et à une répartition des fonctions et des rémunérations entre entreprises complémentaires.

Les facteurs conjoncturels et les caractéristiques du marché ont abouti à une baisse des prix et à une menace effective d'éviction des entreprises non-rentables du marché. Cependant, les entreprises les moins productives, dans l'incapacité de rentabiliser les opérations de transport aux prix du marché, ne sont pas des entreprises artisanales. Ce sont au contraire des entreprises qui ont une activité de transport importante et donc une structure de coûts fixes défavorables. Ces entreprises, marginales au sens de la représentation théorique c'est à dire par le niveau de leurs coûts, n'étaient plus en mesure de poursuivre leur activité de transport pur.

Dans certains cas, par ignorance de leurs coûts, elles ont même provoqué des baisses de prix. La dégradation de leur situation et la perspective d'une disparition les ont conduit à développer l'activité de commissionnaire et donc à recourir à la sous-traitance.

Il y a bien eu en fait disparition des capacités de transport des entreprises les moins productives. Celles-ci ont réduit leur activité en transport pur au profit de celle d'intermédiaire. En s'appuyant sur des sous-traitants, elles ont transféré leur capacité de transport mais conservé leur capacité d'offre qui est elle dépendante de la disposition de licences. Les dispositions réglementaires ont ainsi préparé l'accentuation de la division des fonctions.

Les entreprises sous-traitantes ont des coûts apparamment plus faibles. En fait, leur productivité supérieure résulte pour une grande part des très fortes quantités de travail mises en oeuvre.

Aussi l'on a assisté à une extension de la sous-traitance, apparition d'entreprises marginales par leurs conditions d'exploitation mais non de productivité, en réponse au risque de disparition des entreprises devenues marginales au sens théorique (1).

L'absence d'une offre individuelle et donc globale qui prenne en compte la configuration des coûts nous semble être un facteur primordial pour expliquer les transformations du secteur. A défaut d'une telle offre, la recherche par l'ensemble du secteur de gains de productivité, sous la pression des chargeurs, s'est traduite en partie par des gains artificiels. Ils ne reposent pas sur une meilleure organisation des transports mais sont générés par les conditions d'exploitation déplorables des artisans-transporteurs.

---

(1) L'analyse de la situation financière des entreprises avait mis en évidence la détérioration de la position de certains gros transporteurs.

Par opposition, d'autres entreprises ont utilisé la souplesse permise par l'octroi de licences et une plus grande liberté tarifaire pour modifier leur offre : organisation de lignes avec des rotations régulières, spécialisation, installations terminales aux extrémités. De ce fait, leurs prestations permettent d'assurer une grande fiabilité et une meilleure qualité de transport. Il semblerait que cette formule de transport de ligne génère en fait des gains de productivité importants ; elle permet de programmer l'affectation du personnel et du matériel et d'assurer un fort taux d'utilisation de ceux-ci. Cependant, la plupart des transporteurs importants sont loins d'avoir opté pour des formules de transport de ligne et il apparait que le secteur a principalement évolué dans le sens d'une extension de la sous-traitance. Cette tendance est-elle conforme à une allocation correcte des ressources économiques ?
Essayons d'apporter des éléments de réponse.

3. Allocation des ressources et mécanismes du marché

En excluant toute interrogation sur la finalité des différentes production, en particulier leur degré d'adéquation aux besoins individuels exprimés socialement, l'optimum de production que Pareto a défini est l'expression d'une affectation technique optimale des ressources dans leurs contributions à la production. Dans un tel état, en effet, l'affectation des facteurs de production est telle qu'il est impossible d'augmenter la production d'un bien sans diminuer celle d'un autre, où encore :

> Soit un état optimal de production [q , ... qu], il est impossible de réaliser un état distinct [q' , ... q'u], tel que q'i qi, i.

Muni de cette définition d'un optimum, incontestable en elle-même, ce qui importe, c'est la description du mode d'organisation de l'économie qui permette d'accéder à l'état recherché. Pareto montre qu'un système économique de concurrence pure et parfaite correspond à une organisation optimale de la production. Le comportement des entreprises, la recherche d'un profit maximum, entraîne la réalisation de l'état désiré. Le système des prix oriente les choix par son égalisation avec les coûts marginaux (niveau de production d'un bien) ou les productivités marginales en valeur (utilisation des facteurs de production). L'économie de marché est donc un mode efficace d'organisation de l'économie dans la recherche d'une affectation optimale des ressources.

Dans cette construction, toutefois, l'économie de marché est celle de la concurrence pure et parfaite, ce qui conduit nécessairement à formuler des doutes quant à la transposition des conclusions dans le concret. Dans son ouvrage, "Coûts sociaux et coûts privés", Caude Jessua note que la construction théorique de Pareto est faite à partir d'une hypothèse d'indépendance des agents économiques : "les producteurs n'agissent sur les autres agents qu'en faisant varier les inputs qu'ils achètent et les outputs qu'ils vendent". Il n'existe donc pas, dans un tel cadre, de réseau de dépendances entre agents économiques qui empêche que l'égalité entre le coût privé de production d'une unité d'un bien et le coût pour la collectivité soit réalisée. L'efficacité de l'économie de marché réside dès lors dans la perception complète, par l'intermédiaire des prix qui se fixent sur le marché, du coût de production d'un bien. Cette information est un préalable à une rationnalité économique d'ensemble. On peut aussi inverser la démarche pour dire qu'un univers économique répondant à une allocation optimale des ressources ne pourrait se construire qu'à partir de la totale perception, par

un système de prix, du coût de production d'un bien pour la collectivité. Une telle condition est nécessaire à défaut d'être suffisante. Il faut en effet de plus que les comportements soient rationnels.

Nous proposons au lecteur d'apprécier les effets, en terme d'allocation des ressources, de l'extension de la sous-traitance. La démarche proposée part de la constatation, citée précédemment, qu'une allocation correcte des ressources ne peut être obtenue qu'à partir d'un système de prix qui informe sur le coût global (privé + collectif) de production d'une prestation.

On ne peut évidemment parvenir à des conclusions définitives, nous avancerons seulement quelques points ; ils permettent néanmoins de jeter un doute sur l'efficacité de l'option libérale qui avait été privilégiée en la circonstance par les pouvoirs publics :

- Le niveau des prix de traction pratiqués dans le cadre de la sous-traitance ne permet pas la rémunération du capital investi et le renouvellement du matériel. Le tractionnariat se perpétue par la substitution d'entreprises entre elles, selon un processus de créations d'entreprises nouvelles remplaçant celles qui disparaissent.

- Les transports sous-traités exigent de fortes quantités de travail sans que pour autant la rémunération de ces opérations autorise un revenu comparable à celui d'un salarié.

Il semble évident que les prix, établis par le jeu des mécanismes du marché, n'assurent pas une couverture des coûts directs et donc une allocation correcte des ressources. Ce point n'est pas nouveau, il importait cependant de le rappeler.

On peut également dresser un constat proche si l'on intègre la dimension collective dans l'appréciation des coûts :

- Les disparitions d'entreprises ont un coût social. Elles laissent en effet la réinsertion professionnelle d'individus sans ressources à la charge de la collectivité. De plus, au-delà de situations individuelles dramatiques, beaucoup d'entreprises disparaissent en laissant des dettes irrecouvrables, ce qui ne peut manquer d'avoir un effet sur d'autres entreprises.

- Les quantités de travail des entrepreneurs individuels sont très importantes. Le risque d'accident lié à la fatigue s'élève d'autant. Bien qu'il n'existe pas d'indicateurs sur la répartition des accidents selon la catégorie des entreprises, la connaissance du terrain renseigne vite, les exemples sont en effet nombreux. La sous-traitance est ainsi un facteur d'accident et ceux-ci ont un coût collectif considérable.

Il n'est donc pas possible d'affirmer que le mécanisme des prix a assuré en la circonstance une allocation correcte des ressources, tant au niveau micro-économique que dans une perspective macro-économique.

Au-delà de ces points, consacrés aux liens entre les prix et l'allocation des ressources, remarquons que la sous-traitance en elle-même n'est pas contraire à l'efficacité économique. Elle est l'expression d'une complémentarité entre agents économiques. Son insuffisante rémunération en revanche n'est pas conforme à une affectation correcte des ressources.

On peut par ailleurs s'inquiéter de cette transformation du secteur ; elle pourrait correspondre à une dualisation des fonctions :

- Des salariés devenus entrepreneurs individuels et donc sous-traitants, réalisent rapidement l'exacte dégradation de leur situation personnelle. Ils résilient leurs contrats et vont chercher auprès d'autres donneurs de fret des conditions plus avantageuses. Cette recherche est le plus souvent vaine mais elle se traduit par l'apparition d'un marché d'offre et donc de demande de la sous-traitance. On peut ainsi trouver dans la presse professionnelle nombre de propositions de contrats émanant de commissionnaires et de sous-traitants. Aussi il semble bien que la fonction de sous-traitant se soit muée en l'existence d'un marché de la sous-traitance.

- Par opposition, les entreprises qui s'appuient sur des tractionnaires limitent leur rôle à l'organisation globale des transports. En fait, elles ont la maîtrise de l'ensemble des opérations de transport : conditions de délai, nature du contrat, type de transport, etc. Aussi il pourrait en résulter un renforcement des extrêmes avec d'un côté des entreprises qui organisent les flux et de l'autre celles qui n'assurent que le véhiculage du fret.

Il est à noter qu'un tel schéma met en difficulté les entreprises intermédiaires qui continuent d'assurer par leurs propres moyens le transport proprement dit. Elles ont en effet beaucoup de difficultés à s'aligner sur le niveau des prix que permet le recours à des sous-traitants. Pour survivre, elles risquent également de devoir recourir à la sous-traitance. En ce sens, le phénomène de la sous-traitance appelle son extension. A la limite, on ne verrait subsister du secteur que les extrémités : commissionnaires et sous-traitants.

Les organisations professionnelles de transporteurs ont maintes fois demandé une normalisation de la sous-traitance, soulignant le risque que celle-ci fait peser sur les entreprises intermédiaires. Il est d'ailleurs facile de constater que de grandes entreprises, dont des filiales de la SNCF, ont joué un rôle important dans le développement du tractionnariat. On peut y déceler la recherche d'une position dominante sur le marché.

Cependant, l'hypothèse d'une dualisation excessive du secteur ne nous semble pas plausible. En effet, on ne peut imaginer qu'un service de qualité soit durablement fourni par des entreprises sous-traitantes compte-tenu de leurs modalités de fonctionnement. En transport international par exemple, le faible niveau de rémunération a appelé de longue date le recours à des sous-traitants. Les pouvoirs publics se sont alarmés récemment de la

dégradation de la couverture par des entreprises françaises du transport international. Ces défaillances peuvent têtre liées à une moindre qualité, consécutive à une organisation des transports dominée par le tractionnariat. Cet aspect appelle des études pour être confirmé.

Aussi, il nous semble que les marchandises à haute valeur ajoutée exigent une forte qualité de transport, de même que la tendance des entreprises industrielles à ne plus stocker : dans ces conditions, l'impératif de ponctualité est déterminant. La sous-traitance, dans les conditions que l'enquête a révélé, ne permet pas de couvrir des exigences de qualité ; elle ne saurait donc constituer une solution viable à terme.

Enfin, pour terminer, notons que le développement de la sous-traitance est apparu préjudiciable au transfert sur le chemin de fer des transports volumineux ou dangereux : produits sidérurgiques, chimiques, etc. En effet, pour ces produits, touchés par la récession, les baisses de prix de transport ont été très fortes et le recours à la sous-traitance s'est donc imposé. Dès lors, le niveau des prix pratiqués exclut la SNCF du champ concurrentiel. Même le transport combiné est touché. En effet, la SNCF tarifie au coût marginal le transport sur rail de semi-remorques. Le prix ainsi obtenu est très supérieur au transport intégral de lots sur route, par sous-traitance interposée. On voit de ce fait le transport combiné assurer des trafics de messagerie, hautement rémunérés. La SNCF, dans ces conditions, opère hors de ce qui est décrit comme son domaine de prédilection : les lots à moyenne et grande distance. Le coût pour la collectivité du maintien sur la route de ces trafics est certainement supérieur aux gains que permettent des prix artificiellement bas.

Récapitulons les points que la démarche a permis d'établir :

Les mesures de libéralisation ont contribué à créer, sur un marché en récession, des baisses de prix.

En réponse à la menace d'éviction ; des entreprises ont développé le recours à la sous-traitance en même temps que les conditions de celle-ci se sont dégradées.

Cette singulière évolution, qui correspond cependant aux spécificités du secteur, s'explique pour beaucoup par l'absence d'une offre de transport qui prenne en compte les coûts. Cette carence en matière de fonction d'offre est une infraction majeure aux hypothèses de l'analyse théorique qui accrédite l'orientation libérale et qui voit dans celle-ci le moyen de parvenir à une allocation optimale des ressources. Si l'on retient de ce concept la convergence entre efficacité économique et la couverture des coûts par un système de prix, force est de constater que l'extension de la sous-traitance, que nous estimons être l'effet principal des mesures de libéralisation, ne contribue pas à une meilleure affectation des ressources : l'ensemble des coûts ne sont pas répercutés dans les prix alors que, par

opposition, la fonction de commissionnaire est peut être excessivement rémunérée. De plus, on ne peut nier que ces phénomènes ont une incidence négative sur la structure du secteur et sur la concurrence intermodale.

En conclusion, il semble que les mesures de libéralisation n'ont pas contribué à une meilleure utilisation des ressources par rapport à la situation initiale. Celle-ci était caractérisée par un cadre réglementaire contraignant qui avait abouti à une hiérarchisation du secteur, un cloisonnement des fonctions et, en définitive, une transgression différenciée de la réglementation.

Chapitre III

LIBERALISATION ET TRANSITION

Pour ce dernier chapitre de l'analyse, une démarche complémentaire de celle des précédents sera proposée. L'objectif est en effet d'esquisser les orientations d'un cadre réglementaire qui favorise une allocation efficace des ressources du secteur.

La définition des axes principaux d'une politique est inévitablement une attitude normative. Elle est l'expression de ce qui est jugé souhaitable. Nous adopterons cependant une position qui s'appuie sur les constatations présentées jusqu'à présent. L'énoncé de principes sera de ce fait limité. De plus, la pertinence de nos propositions est liée aux analyses qui précèdent ; le lecteur aura déjà pu porter une appréciation.

Le premier point du chapitre extraira les tendances principales de l'évolution récente du secteur. Leur prise en compte interviendra dans la définition d'un cadre réglementaire approprié. Le deuxième point précisera le mode de régulation à envisager. Des propositions compléteront et termineront l'analyse.

1. TENDANCES ACTUELLES DU SECTEUR

L'exposé portera d'une part sur l'émergence de la logistique puis sur celle de la télématique. On peut y déceler des facteurs de transformation du secteur.

L'évocation de la persistence de fortes disparités entre entreprises, malgré les évolutions réglementaires récentes qui tendent à normaliser les conditions d'exercice de la sous-traitance, ponctuera ce premier point.

1.1 L'émergence de la logistique

Différentes définitions de la logistique ont été avancées. L'association des logisticiens d'entreprise propose la suivante : "La logistique est l'ensemble des activités ayant pour objet la mise en place au moindre coût d'une quantité d'un produit à l'endroit et au moment où une demande existe" (1). Au delà des problèmes de définition, P. Faller (2) constate que "le domaine de la logistique couvre, outre les activités de transport, les activités concernant le transbordement (manutention) et le stockage, aussi bien sur le plan conceptuel (planification, information) que sur le plan réel (exécution)". On peut également ajouter que le domaine de la logistique couvre le conditionnement des marchandises. Aussi, la logistique est une extension du champ d'appréciation des coûts de distribution et d'approvisionnement au-delà du seul transport.

---

(1) Cf. Promotion Transports. Logistique et Transports. N° 218. Juillet-août 1982.

(2) Rapport introductif de la Table Ronde 69 de la CEMT.

La mesure des coûts est évidemment liée à la notion de logistique, aspect que l'on retrouve dans l'étymologie grecque de ce nom et qui signifie "l'art du raisonnement et du calcul". La logistique peut donc s'analyser comme un mode d'organistion qui génère des gains de productivité. Elle est le résultat d'un processus. En effet, de grandes entreprises industrielles et commerciales, après avoir principalement cherché à réduire leurs coûts de production, se sont efforcées d'infléchir le coût des opérations en amont et en aval de leurs prestations. Cette démarche a d'abord concerné le transport puis l'ensemble des opérations annexes : stockage, emballage, manutention, conditionnement. Il est apparu que ces différentes fonctions se prêtaient à une optimisation d'ensemble adaptée aux variations de la production et de la demande.

La crise économique a accéléré cette évolution : elle a renforcé la nécessité de gains de productivité pour compenser l'affaiblissement de rentabilité des entreprises industrielles et commerciales. De plus, les récessions d'activité industrielle ont été accompagnées de stockages massifs, et donc coûteux, que les entreprises ont fait disparaître en modifiant leur organisation. Il est maintenant connu que beaucoup d'entreprises maintiennent en permanence leurs stocks à un niveau minimum. En contrepartie, leurs exigences portent sur la fiabilité des transports qui doivent assurer la jonction entre le niveau de la demande, le niveau de production du bien considéré et les nécessités d'approvisionnement. Les coûts de transport peuvent être élevés ; ils sont néanmoins compensés par la réduction de coût des opérations complémentaires. Le transport est donc subordonné à l'optimum défini par une conception logistique.

Les conséquences de ces mutations sur l'organisation des transports sont multiples. Ainsi, lorsque les besoins en transport de l'entreprise industrielle ou commerciale considérée sont importants, la logistique a abouti à la programmation des flux. Les transports sont organisés en rotation entre les lieux d'approvisionnement ou de distribution et l'unité elle-même. L'impératif principal, la régularité du transport, est obtenu par la mise en place de lignes selon des horaires réguliers. La prestation de transport est simpliée et, reposant sur la répétition, elle est déqualifiée. Elle est de ce fait susceptible d'être peu rémunérée. Une telle organisation a appelé le recours à la sous-traitance. L'enquête que nous avons présentée a d'ailleurs montré que beaucoup de sous-traitants effectuaient des transports réguliers (horaires) et répétitifs (destinations). Le fait de sous-traiter assure une grande souplesse : les contrats sont aisément résiliables, plus que ne peut le permettre un parc de véhicule possédé en propre.

A l'inverse du schéma précédent, la logistique engendre également une demande pour des transports de haute qualité. Les transports qui ne peuvent être organisés à partir de rotations - lorsque les flux sont peu importants en quantité ou irréguliers notamment par le fait de destinations multiples, d'activités saisonnières ou fluctuantes - sont revalorisés. En effet, la réduction des stocks doit être compensée par la rapidité d'exécution des transports, une disponibilité accrue et une grande fiabilité. L'apparition de ces exigences s'accompage d'une forte rémunération. De nombreuses études confirment cette évolution (1) ; elle est favorisée par les restructurations de nos économies en faveur de productions à haute valeur ajoutée.

---

(1) Voir notamment les rapports introductifs de la Table Ronde 69. CEMT (parution 1985).

Les conséquences de la logistique ne sont donc pas univoques. Si elle entraine la déqualification de certains transports, elle s'accompagne également de la tendance inverse.

Les évolutions que nous venons de décrire se superposent présentement aux pratiques antérieures ; on ne peut donc en percevoir que les prémisses. Il apparait cependant évident que nombre d'entreprises industrielles et commerciales, poussées par la recherche de gains de productivité, opteront pour une organisation logistique. La conception des transports sera ainsi intégrée au cycle de production et la commercialisation des biens. Quel que soient les caractéristiques des transports qui en résulteront, leur maîtrise risque d'échapper aux transporteurs. C'est l'un des aspects essentiels de l'émergence de la logistique. Remarquons que ceci s'explique en partie par le rôle central de l'informatique dans la logistique.

De la conception (détermination de la solution optimale) à la réalisation (suivi de la demande, des stocks, de la production ; des expéditions en cours ; facturation, éditions de documents), la logistique s'appuie sur l'informatique. Les flux physiques sont accompagnés de flux d'informations qui permettent l'adaptation des étapes de la chaîne logistique. P. Hannappe souligne (1) : "le rôle central et premier joué par les progrès de l'informatisation à chacune des étapes de ces transformations". Aussi la maîtrise d'une conception logistique dépend directement de la capacité à s'informatiser. Par exemple, l'objectif d'une réduction des stocks nécessite un suivi en temps réel des variables essentielles (niveau de la demande, de la production, livraisons en cours) que seule l'informatique permet. Compte tenu des moyens requis, la logistique a été pour l'instant principalement le fait de grandes unités de distribution et de production.

Il demeure cependant une large fraction d'entreprises industrielles auprès desquelles des transporteurs peuvent faire valoir l'intérêt d'une conception logistique et offrir les services correspondants. On peut d'ailleurs observer que des transporteurs proposent des aires d'entreposage, gèrent des stocks, se chargent du conditionnement et de l'emballage, voire assurent la facturation. Le transporteur, outre sa fonction initiale, devient maître d'oeuvre et assure des prestations logistiques. Cette diversification du rôle du transporteur est en proportion peu répandue. Elle nécessite, notamment à cause de l'informatique, des moyens financiers considérables. Les transporteurs de petite taille ne peuvent envisager isolément pareille évolution de leurs pratiques. Ils risquent donc de voir leur rôle se limiter à la traction du fret, dans le cadre des transports dévalorisés mentionnés précédemment.

En conclusion de ce point consacré à l'émergence de la logistique, il apparait que celle-ci constitue un enjeu. En effet, ce type d'organisation récèle des gains de productivité. La conception et la réalisation de ces opérations est donc une prestation à part entière qui, à défaut d'être proposée et donc maîtrisée par des transporteurs, limite ces derniers à un simple rôle d'exécutant. La capacité d'offre d'un transporteur en matière de

---

(1) Association Développement et Aménagement. La pénétration de l'informatique et la réorganisation des relations entre chargeurs et transporteurs. Paul Hannappe.

logistique dépend entre autres de sa capacité à s'informatiser et donc de ses possibilités financières. Les artisans transporteurs semblent être exclus de ce mouvement si ce n'est pour assurer le véhiculage du fret selon un schéma répétitif (horaires, destinations, etc.). La logistique nous semble donc être une opportunité d'extension du rôle des transporteurs en même temps qu'elle renforce la possiblité d'une dualisation du secteur.

La logistique fait appel à l'informatique et à la transmission des données. La diffusion de ces techniques au sein des transports routiers de marchandises aura probablement d'autres incidences. Examinons ce point.

1.2 La télématique, facteur supplémentaire de dualisation du secteur

L'analyse de la portée des technique informatiques dans le domaine des transports routiers de marchandises conduit à distinguer trois étapes :

- l'informatique a été introduite pour assurer les opérations comptables (paie, facturation, bilan, etc.) des entreprises. Elle assure une transparence croissante des coûts des entreprises et facilite leur adaptation aux caractéristiques du contexte conjoncturel. Dans le secteur des transports routiers de marchandises, l'utilisation de l'informatique est seulement amorcée. Il demeure en effet que la majorité des entreprises, notamment les artisans transporteurs, n'est pas dotée en moyens informatiques. Le développement de la micro-informatique et des logiciels standardisés rendent ces techniques abordables pour la plupart des entreprises. Leur comportement économique sera rationnalisé par une meilleure appréciation de l'évolution des coûts et des contraintes de rentabilité. L'effet d'ensemble sur le secteur sera probablement considérable puisque l'absence d'une offre qui repose sur une prise en compte des coûts explique pour partie les singularités de ce secteur (cf. chapitre II, partie III).

- Les techniques informatiques sont utilisées dans le cadre de la logistique tant pour la conception (optimisation des coûts) que pour l'exécution. L'informatique est le support rationnel des fonctions logistiques, la micro-électronique en assure les aspects techniques (tri des colis, affectation, repérage, etc.). A l'heure actuelle, l'initiative et la maîtrise de ces opérations échappent le plus souvent aux transporteurs. Aussi, comme nous l'avons mentionné précédemment, la logistique peut s'analyser comme un enjeu.

- Les opérations de tansport qui ne peuvent être planifiés parce qu'elles ne présentent pas un caractère de stabilité, soit par leur nature (activités saisonnières, faibles quantités, destinataires variables) soit à titre d'exception (pointe de demande), feront toujours l'objet d'une offre et d'une demande de transport exprimées en permanence, et non d'une programmation de type logistique. Pour ces transports la notion de marché conservera sa pleine signification. La qualité de la prestation sera alors probablement un facteur de choix déterminant. La télématique, jonction des potentialités de l'informatique (traitement des données) et de celles de la transmission des données, peut contribuer à rationnaliser ce "marché" des transports. En effet, les

transporteurs seront toujours à la recherche de gains de productivité, notamment par l'obtention d'un fret complémentaire ou de retour qui assure le plein emploi des capacités. La découverte de fret complémentaire est présentement un obstacle par le manque d'informations sur le fret disponible. Aussi, pour répondre à ce besoin, des transporteurs créent entre eux des réseaux d'informations, soutenus par des moyens télématiques, pour échanger du fret.

Ces expériences sont limitées en France à un nombre restreint de transporteurs. Elles prennent cependant de l'ampleur et préfigurent des évolutions à venir dont Transtext en Belgique est un exemple. Ce système utilise un ordinateur central. Il permet aux transporteurs et expéditeurs de rechercher ou d'offrir une capacité de transport. Il s'agit donc d'une bourse de fret informatisée qui requiert pour être utilisée des moyens informatiques limités. Tant une offre qu'une demande de transport peuvent être adressées en spécifiant leurs caractéristiques (date, destinations, type de produits, véhicules, etc.). Un tel système a également été mis en place aux Pays-Bas (Tradicom) par l'organisation professionnelle des transporteurs.

L'informatique accroit la transparence de l'information, elle répond à un objectif de diffusion de celle-ci, et assure en conséquence un emploi plus rationnel des capacités de transport. Elle est donc un facteur d'abaissement des coûts tant pour le transporteur que pour l'utilisateur, beaucoup mieux que ne peut le faire l'extension de la sous-traitance au sein des transports routiers. Il est donc souhaitable qu'une pareille évolution soit appuyée par les pouvoirs publics, notamment pour les échanges internationaux, là où le besoin d'information et de rationalisation est très important. Cependant, l'évolution que l'on peut entrevoir n'est pas sans risques pour les transporteurs. Nous en distinguons deux principalement :

- d'une part, elle conduit à l'exclusion de ceux d'entre eux qui n'ont pas les moyens, tant en termes financiers que de formation, d'adhérer ou de créer un réseau d'information. A cet égard, le risque concerne de nouveau principalement les artisans transporteurs,

- d'autre part, la rationalisation des mouvements de transport renforcera inévitablement le problème déjà existant des surcapacités. Les difficultés d'adéquation des capacités globales se poseront avec encore plus d'acuité.

Enfin, une telle configuration du marché des transports se heurtera à la réticence de nombreux transporteurs peu préparés à une pareille évolution.

En résumé de ce point consacré aux effets éventuels de la logistique et de la télématique sur les transports routiers de marchandises, plusieurs aspects peuvent être retenus. Les développements technologiques, lorsqu'ils se répandent, excluent ceux qui ne sont pas en mesure de les maîtriser. Dans ce sens, il est important que des transporteurs soient en mesure d'étendre leur capacité d'offre à des prestations de type logistique (stockage, conditionnement, étude des coûts, etc.). De même, l'apparition de réseaux d'offre et de demande de fret par des moyens informatiques exigera une ouverture des transporteurs à ces techniques. Dans les deux cas, ce sont les artisans transporteurs, dont la capacité financière est limitée, qui risquent

d'opérer à l'écart de ces techniques et donc d'assurer les opérations les plus déqualifiées. L'apport de la logistique et de la télématique est suffisamment important, en terme de gains de productivité, pour que ces transformations soient inévitables et même souhaitables. En revanche, elles comportent un risque de dualisation du secteur.

Il se pose donc logiquement la question de la définition d'un cadre réglementaire adapté à ces mutations, qui soit en mesure de les accompagner tant en évitant les aspects négatifs.

1.3 Une normalisation de la sous-traitance ?

L'orientation politique libérale a été abandonnée à partir de 1981 pour faire place aux principes de la Loi d'Orientation des Transports Intérieurs (1).

On peut déceler dans les dispositions qui ont été adoptées une volonté de normaliser les conditions de la sous-traitance :

- L'article 35 de la L.O.T.I. stipule que : "Le transport public routier de marchandises et les opérations qui lui sont connexes ... peuvent ... faire l'objet de tarifications d'ordre public". La tarification routière obligatoire et surtout son contrôle ont effectivement été remis en vigueur. Bien que cette action soit lente à porter ses fruits, le nombre d'entreprise et d'opérations à contrôler est considérable de même que les possibilités de fraudes, elle peut contribuer à faire disparaître tant la sous-rémunération des transporteurs que la perception de commissions abusives ("hors normes réglementaires") par les commissionnaires;

- En matière de réglementation sociale, l'article 9 précise que "La responsabilité de l'expéditeur, du commissionnaire, de l'affrêteur, du mandataire ... ou de tout autre donneur d'ordre est engagée par les manquements qui lui sont imputables".
  Cette affirmation du principe de la responsabilité partagée met en théorie un terme au transfert de responsabilité par le biais de la sous-traitance. Dans la pratique, les tribunaux ont beaucoup de difficultés à appliquer cette disposition de la L.O.T.I. Il faut en effet identifier le donneur d'ordre considéré (s'agit-il du commissionnaire ou du chargeur ?) et déterminer sa part de responsabilité;

- L'établissement de contrats types de location a pour objet d'éliminer les abus qui s'étaient répandus, notamment dans l'usage des licences (cf. chapitre I, Partie III), sous couvert de formules de location. L'article 34 de la L.O.T.I. précise en effet que :
  "Tout contrat de location d'un véhicule industriel avec conducteur doit comporter des clauses précisant les obligations respectives des parties dans les conditions d'emploi du conducteur et dans l'exécution des opérations de transport. Ce contrat doit assurer la couverture des coûts réels du service rendu dans des conditions normales d'organisation et de productivité.

(1) J.O. 31 décembre 1982.

A défaut de convention écrite définissant les rapports entre les parties au contrat sur les matières mentionnées à l'alinéa précédent, les clauses de contrats types s'appliquent de plein droit. Les contrats types sont établis par décret, après avis des organismes professionnels concernés et du conseil national des transports."

Les évolutions réglementaires mentionnées précédemment sont à priori en mesure de normaliser les conditions d'exercice de la fonction de sous-traitant en mettant un terme à la sous-rémunération des transports et aux transferts de responsabilités. Leur efficacité ne peut cependant que s'inscrire dans le moyen terme, pour autant que les contrôles aient une efficacité durable.

En regard, l'activité des transports routiers a été orientée à la baisse en 1982, elle s'est légèrement redressée en 1983 et semble de nouveau décroître sur les six premiers mois de 1984. Le Département des Statistiques des Transports du ministère des Transports donne les indications suivantes (1) pour le transport routier (compte propre + compte d'autrui) : - 0,4 % pour 1982, + 0,2 % pour 1983, - 0,2 % en juillet 1984. On peut en conclure que les pressions à la baisse des prix de transport routier sont probablement permanentes. Elles rendent difficile la remise en vigueur de la tarification obligatoire et l'amélioration des conditions de la sous-traitance. Remarquons également que l'ouverture en mars 1983 d'un nouveau contingent de 1200 licences A n'a pu qu'aggraver l'inadéquation des capacités globales même si ce contingent a eu pour objet d'améliorer leur répartition. Le contingent était en effet destiné à des sociétés coopératives de transport et à des entreprises qui disposent de licences en prenant en location un fonds de commerce.

Aucun facteur semble contribuer efficacement à la résorption du phénomène sous-traitance tel que nous l'avons rencontré (cf. chapitre I, Partie III). Nous rappellerons cependant que la diffusion de la logistique renforce les exigences relatives à la fiabilité et à la qualité des transports. Cette évolution peut à terme faire disparaître ou marginaliser les transports insuffisamment rémunérés. On constate d'ailleurs que des chargeurs, après avoir négocié avec un commissionnaire des transports qui se sont avérés être exécutés par des sous-traitants, sont revenus à des formules de transport plus coûteuses mais de qualité supérieure. Tel est le cas lorsque les transports sont organisés et effectués pour le même intervenant. Cette contre tendance constitue une limite à la généralisation d'une sous-rémunération des transports.

A l'heure actuelle, le secteur demeure caractérisé par la disparité des intervenants (taille, fonctions), une normalisation incertaine des conditions d'exploitation des entreprises artisanales et une rémunération en moyenne insuffisante des prestations de transports.

---

(1) Il s'agit de l'évolution moyenne de la tendance en rythme mensuel. Note de conjoncture - septembre 1984.

Les barrages routiers du début d'année 1984, apparus avec les problèmes liés aux passages en douane, illustrent notre affirmation. Le mouvement est parti d'artisans transporteurs qui, compte tenu de leurs conditions d'exploitation, peuvent difficilement tolérer les pertes nées de la lenteur des passages en douane. Les revendications de ces petits transporteurs, outre les problèmes en douane, portaient sur la réglementation des temps de conduite mais également sur l'organisation de la profession. Lors des négociations avec les pouvoirs publics, les organisations professionnelles qui représentent surtout les entreprises importantes, ont apporté leurs propres requêtes. Elles portaient principalement sur la déductibilité de la TVA sur le gazole. Aussi, au fur et à mesure des négociations avec les pouvoirs publics, le mot d'ordre de déblocage des routes lancé par la principale organisation professionnelle (FNTR), n'a pas été suivi d'effets. Le contenu des négociations ne correspondait en fait plus aux demandes de ceux qui ont lancé le mouvement. Les négociations ont abouti à un compromis entre les pouvoirs publics et les positions de la FNTR, tandis que sur place le mouvement s'est arrêté, les artisans transporteurs ne pouvant plus paralyser davantage leur propre activité. (Cf. L'officiel des transporteurs - N° 1312, 8 mars 1984. Un entretien avec Michel Varseur).

Les constatations précédentes situent les clivages que connait la profession et illustrent la persistance des disparités du secteur ; la L.O.T.I. ne contenant pas de dispositions susceptibles d'y remédier. La hiérarchisation des entreprises, favorisée jusqu'à présent par la réglementation, risque également d'être prolongée par l'émergence de la logistique et de la télématique. Ces hypothèses, si elles venaient à être confirmées, impliqueraient un renforcement des disparités du secteur et donc une perpétuation des dépendances entre entreprises. Dans ces conditions, quel mode d'organisation du marché des transports routiers de marchandises semble opportun?

2. LA DISTINCTION LIBERALISATION - DEREGLEMENTATION

En complément des analyses précédentes, plusieurs arguments concourent à la désignation du mode de régulation souhaitable pour les transports routiers de marchandises. Présentons ces arguments.

2.1 Allocation des ressources et concurrence intermodale

L'objectif de la politique des transports est de permettre la production de prestations au moindre coût pour la collectivité. Historiquement, cet objectif a été associé à celui d'une protection du chemin de fer. L'action politique a en effet grandement assimilé le moindre coût pour la collectivité à une limitation du déficit du rail (cf. Partie II, chapitre 2).

Dans quelle mesure des préoccupations de concurrence intermodale doivent-elles intervenir dans la définition des conditions d'exercice des transporteurs routiers ?

Pour faire le point sur cet aspect, nous adopterons l'analyse de B. L. Ljungström (1) :

> "Le point essentiel est qu'il n'y a qu'une part limitée du marché des transports de marchandises pour laquelle il est possible de parler d'une liberté de choix entre plusieurs modes. ... En Suède et en Grande Bretagne, les politiques des transports ont été plutôt libérales. Le transport routier n'est pratiquement pas contingenté et le transport par chemin de fer peu subventionné. Pendant la même période, les subventions accordées en France et en Allemagne atteignent des sommes considérables. Le résultat obtenu devrait inciter les décideurs politiques à s'interroger pour savoir si cela en valait la peine.
>
> Sur toute la période, le déclin est comparable dans tous les pays. On peut déceler une évoution légèrement plus favorable pour la France et l'Allemagne ces cinq dernières années, résultat de la politique suivie.
>
> La conclusion est cependant que les politiques appliquées n'ont pu modifier la tendance. Celle-ci est due principalement aux modifications du marché des biens. Il n'est donc pas surprenant que les politiques, dont l'objet est d'infléchir le coût relatif des différents modes, n'ont pas été efficaces. Un marché régulé ne crée pas de l'acier, du charbon que le rail pourrait transporter. En revanche, la régulation augmente le coût du transport routier".

Déterminer les marchés pour lesquels il existe effectivement une concurrence intermodale est hors de notre analyse. Cependant, si l'on admet que les possiblités de substitution entre la route et le fer sont restreintes, l'efficacité des politiques d'inflexion du partage modal ne peut qu'être limitée. Leur réussite ne correspondrait de plus pas nécessairement à une allocation optimale des ressources. On peut en effet se demander si les conséquences des dispositions réglementaires ne sont pas plus coûteuses pour la collectivité que l'éventuel gain obtenu d'un partage modal contrarié. Aussi, à défaut de pouvoir rigoureusement trancher ce débat, nous admettrons qu'il est tout autant justifié de laisser les mécanismes du marché déterminer le partage modal. Dans cette perspective, les conditions propres à assurer l'efficacité de chaque mode peuvent être réunies indépendamment pour chacun des modes, sans réserve d'une harmonisation des conditions de concurrence. Il est difficile cependant de donner un contenu concret à la normalisation des conditions de concurrence : des aspects aussi différents que les conditions de travail et la tarification d'usage des infracstructures interviennent. Il s'agit en fait là également d'un objectif.

En ramenant le problème de la concurrence intermodale à celui d'une égalisation des conditions de concurrence, il ne reste que deux conditions à réunir dans l'organisation des transports routiers : les prestations doivent évidemment être effectuées au moindre coût pour la collectivité et leur prix doit informer sur le coût global de production, pour l'entreprise et son environnement (ce dernier aspect est normalement garanti par l'harmonisation des conditions de concurrence qui devrait couvrir l'intégralité des conséquences de l'usage des infrastructures).

---

(1) Rapport introductif de la Table Ronde 69 de la CEMT.

Les interventions réglementaires traditionnelles sont elles conformes à ces exigences ?

Le maintien d'un contingentement évite en théorie l'apparition d'un excédent de capacités. En synergie, les tarifs obligatoires contiennent les prix et évitent des rémunérations insuffisantes. Pourtant les contreparties à termes ne sont pas négligeables. Examinons les successivement.

2.2 Effets pervers du contingentement et des tarifs obligatoires

D'une part, le système des licences hiérarchise le secteur et induit des disparités. Cette constatation est apparue en permanence du cours de notre exposé. Il est évident que si les licences ne peuvent par elles seules créer ces phénomènes, elles contribuent à les maintenir.

D'autre part, les licences acquièrent une valeur marchande, conséquence de leur rareté. L'entreprise qui en achète, ou en détient, répercute logiquement, si les conditions du marché le permettent, le coût dans ses prix. Il peut ainsi apparaître pour la collectivité un tribut ex-nihilo. De plus, l'entreprise qui déteint un titre de transport n'est pas nécessairement la plus productive, au contraire même puisqu'elle est en partie protégée de la concurrence. Une entreprise plus productive peut être écartée du marché par défaut d'autorisation réglementaire.

Les licences n'assurent donc pas une allocation correcte des ressources. Elles ne sont pas non plus efficaces dans la régulation des capacités. Non seulement le dispositif est contourné par la fraude mais surtout, le contingent ne peut être réduit en période de récession.

Les tarifs obligatoires ne conduisent également pas à une allocation correcte des ressources économiques. En effet, ils ne sont pas en mesure de traduire l'évolution des coûts, variable d'une entreprise à l'autre et selon les prestations :

- Des opérations de transport dont les coûts sont très proches peuvent être tarifiés différemment et réciproquement (cf Partie I, chapitre II). Dès lors, les prix ne jouent plus leur rôle d'information sur les coûts, l'affectation des ressources est donc faussée.

- La collectivité ne peut bénéficer, sous forme de baisses de prix relatifs, d'éventuels gains de productivité propres à une entreprise. A l'inverse, par assimilation de l'évolution des prix à celle des coûts moyens, les tarifs obligatoires contribuent à répandre l'inflation.

Les tarifs obligatoires n'ont pas été non plus en mesure d'empêcher une dégradation de la situation financière des entreprises. Les transporteurs pratiquent le plus souvent le niveau minimum de la tarification, lorsqu'ils la respectent, sans percevoir que ce niveau tarifaire peut être insuffisant pour couvrir les coûts. En effet, un contexte de prix administrés ne rend pas nécessaire un suivi de l'évolution des prix de revient. A défaut de s'être dotés de moyens adéquats, beaucoup d'entreprises de transport sont maintenant dans l'incapacité de maîtriser et donc d'accroître leur productivité.

Le maintien de tarifs obligatoires est donc difficile à justifier. Leur remise en vigueur depuis 1981 a principalement pour objet d'éviter que la concurrence, accentuée par les effets pervers mentionnés précédemment, n'aboutisse à une dégradation de l'ensemble du secteur. Ceci explique d'ailleurs que la résurgence de la tarification ait été demandée par une majorité de transporteurs.

En conclusion, si la liberté dans la formation des prix est un facteur d'efficacité économique, cette liberté n'est envisageable que si les comportements économiques sont rationnels, notamment dans la prise en compte des coûts. La mise en place de tarifs obligatoires est loin d'avoir engendré de tels comportements. Les licences ne favorisent pas non plus une allocation efficace des ressources.

La détermination du mode de régulation adéquat s'inscrit ainsi entre deux écueils qui se complètent : les interventions réglementaires (capacité, prix) sont contraires à l'efficacité économique et, de plus, elles préparent les effets négatifs qui apparaissent lors de leur suppression. Une déréglementation ne semble alors pas envisageable. Sur le fond cependant, compte tenu des arguments qui précèdent, on ne peut que rejeter le principe d'une régulation administrée des capacités et des prix.

La diffusion de la logistique et de la télématique conforte-t-elle cette option ?

2.3 Logistique, télématique et régulation du marché

Seul un fonctionnement libéral du marché des transports semble pouvoir accompagner la diffusion de la logistique et de la télématique. En effet, le maintien d'autorisation de transport et de tarifs obligatoires constituerait un frein aux ajustements qu'entraineront les moyens informatiques :

- Dans le cas d'une bourse de fret informatisée, si l'offre d'un transporteur est conditionnée par la détention de titres, on exclut du réseau d'information les entreprises démunies. La marginalisation de ces dernières renforcerait les disparités du secteur. On restreindrait la possibilité pour toute offre disponible de s'exprimer et de rencontrer la demande correspondante. Le marché n'existerait que pour une fraction des entreprises.
  La contrainte de tarifs obligatoires restreint également les bénéfices d'une meilleure transparence du marché. A titre d'exemple, un transporteur qui trouverait un fret de retour par le réseau d'échange de fret est en mesure d'abaisser le prix de ses prestations, aller et retour, puisqu'il fonctionnera en permanence avec un plein emploi de sa capacité. Dans l'hypothèse de prix administrés, il ne peut fraire bénéficier ses clients, par une une réduction de prix, des gains de productivité correspondants.

- L'illustration est analogue dans le cas d'un transporteur qui offre des prestations logistiques. Dans la mesure où le transport fait partie d'un ensemble de fonctions, la liberté d'établissement des conditions de l'offre est nécessaire, que ce soit en terme de capacité ou de prix.

En conclusion, l'informatique sera un vecteur d'une optimatisation des transports parce qu'elle facilite la transparence de l'information sur les offres et demandes disponibles et traite à égalité les intervenants. Pour que la confrontation des offres et des demandes se rapproche d'une situation optimale, il faut qu'une grande souplesse soit respectée en matière d'offre (capacité, prix). Des interventions réglementaires en la matière seraient probablement préjudiciables.

A partir des analyses qui précèdent, l'objectif d'une régulation libérale du marché des transports routiers est seul souhaitable. Cette position n'est évidemment pas originale. Elle peut surprendre puisque l'argumentation développée jusqu'à présent (cf. chapitre 1, partie III) a conduit à critiquer la libéralisation de 1979. En fait, l'analyse a porté sur les conséquences des dispositions adoptées et non sur le principe lui-même d'un fonctionnement libéral. Celui-ci semblait néanmoins irréaliste. En effet, deux infractions majeures au modèle théorique ont été mises en évidence (cf. chapitre 2, partie III) : la non-transparence des coûts et la superposition d'offres qui ne sont pas homogènes. Les effets de la libéralisation peuvent s'expliquer par ces infractions (cf. chapitre 2) qui sont en partie le résultat des dispositions réglementaires. Un fonctionnement libéral du marché nécessite donc de ménager un transition. Celle-ci s'attacherait à réunir les conditions propices à une régulation du secteur par les mécanismes du marché. Une telle démarche serait différente de celle adoptée en 1979, celle-ci n'ayant été qu'un relachement des interventions réglementaires. Aussi le terme de déréglementation convient pour qualifier la politique suivie en 1979-1980. Une libéralisation requiert d'autres exigences. Il importe notamment de promouvoir une capacité identique d'accès des entreprises au marché (homogénéïté de l'offre) et une prise en compte par les entreprises de leurs coûts (fonction d'offre). Nous émettrons quelques propositions dans cette perspective, le lecteur jugera de leur cohérence avec l'ensemble de la démarche adoptée.

2.4 Mesures de transition

a) En matière d'offre

Il est nécessaire de limiter le cloisonnement des fonctions. Juridiquement la distinction entre loueur, transporteur et commissionnaire est justifiée ; elle différencie des fonctions qui ont une identité, notamment en cas de litige. En revanche, si les conditions requises pour être transporteur ou loueur sont les mêmes, il n'en est pas de même pour la fonction de commissionnaire. Il est pourtant souhaitable que la possibilité d'affréter soit ouverte à toutes les entreprises, y compris aux artisans. Un assouplissement des conditions requises, sous réserve d'un cautionnement mutuel qui garantisse les affrétés, conviendrait à cet égard.

En complément, l'accès au marché devrait être plus difficile en exigeant, par exemple, une assise financière initiale ou en réhaussant considérablement le niveau de l'examen d'aptitude. En limitant indirectement l'entrée dans la branche pendant une période transitoire, on faciliterait l'adaptation du secteur ; les entreprises n'ayant plus à faire face à la concurrence d'entreprises inexpérimentées.

En conformité avec les orientations privilégiées à l'heure actuelle, les formules de coopération ou de regroupements d'artisans sont à favoriser. Elles peuvent conférer à ces derniers un poids économique comparable à celui de commissionnaires importants ; ce qui leur permettrait également d'étendre leur offre dans le sens de prestations logistiques. La sous-traitance pourrait également être résorbée en accordant des licences aux entreprises qui adhèrent et demeurent pour un temps à l'intérieur d'un regroupement d'entreprises. On pourrait aussi simultanément atténuer l'inorganisation de la profession et diffuser des licences. Compte tenu de l'impact des licences, la possiblité d'en obtrenir en contrepartie d'une adhésion à une coopérative ou un G.I.E. aurait probablement un très fort effet incitatif.

Les pouvoirs publics devraient garantir la neutralité de l'usage de la télématique, soit en mettant en place à leur initiative un réseau qui s'apparente à la bourse de fret que nous avons évoquée précédemment, soit en édictant des normes. Le risque existe en effet que des réseaux privés se développent. Outre une multiplication problématique, l'accès risque d'être coûteux et donc réservé à certaines entreprises. On aboutirait de nouveau à un cloisonnement du marché qui favoriserait un nombre limité d'entreprises. Ce point mérite d'être étudié. Il nous semble que les pouvoirs publics pourraient promouvoir un réseau aux modalités d'accès peu coûteuses. Les entreprises moyennes et les artisans n'en seraient ainsi pas exclus. A terme, un tel réseau pourrait se substituer aux BRF dont il est une évolution. Il répondrait également à une nécessité très forte en transport international, d'où l'intérêt d'une mise en oeuvre internationale. Certes un tel projet se heurterait présentement à beaucoup de réticences dont celle des commissionnaires qui peuvent craindre de perdre leur accès privilégié au marché du fret. Ils seraient cependant probablement les premiers à utiliser les possiblités offertes. La prépondérance de la fonction de commissionnaire serait atténuée, elle ne perderait pas sa signification pour autant.

Dans un contexte économique de faible croissance, l'adaptation des capacités demeura problématique. Sous l'effet du décontingentement des licences, des comportements excessifs de baisse des prix pourraient se manifester et compromettre, selon un processus analogue à celui de 1979, l'opportunité d'une libéralisation. Aussi le contenu d'une transition doit porter sur la prise en compte par les entreprises de leur coûts.

b) <u>Pour sensibiliser les entreprises l'analyse des coûts, différentes actions peuvent être envisagées :</u>

L'essentiel des actions à mener porte sur la formation des entreprises. Le cadre des licences et tarifs obligatoires peut en effet s'estomper si les comportements se normalisent. Les transporteurs seraient collectivement en mesure de résister contre les pressions, internes ou externes au secteur, à la baisse des prix. La régulation du secteur s'apparenterait progressivement à celle d'un marché de concurrence, au contraire des phénomènes qui avaient fait suite à la déréglementation de 1979. Aussi des disparitions d'entreprises sont inévitables ; il importe d'en atténuer les conséquences pour les individus concernés.

Les mesures suivantes sont envisageables:

- les tarifs obligatoires pourraient être supprimés mais, en contrepartie, un indice moyen d'évolution des coûts fournirait une indication. Publié réuglièrement, il pourrait constituer une référence lors des négociations entre transporteurs et clients. Une transition plus douce serait assurée par l'instauration d'un prix kilométrique minimum à la prestation. Plus facile à contrôler que la TRO, il garantirait les entreprises contre une sous-rémunération;

- les entreprises pourraient être incitées par l'octroi de licences à adhérer à des centres de gesion spécialisés. Ceux-ci auraient également une fonction de conseil et de sensibilisation à la mesure des coûts.

- La diffusion de la micro-informatique, particulièrement des logiciels adpatés à l'analyse des coûts des entreprises de transport, pourrait être promue par des mesures fiscales.

- Des actions de formation des transporteurs, notamment par la profession, sont à encourager. Elles seraient faciliter dans le cadre de regroupement des entreprises.

A priori, les plateformes de fret constituent un lieu privilégié pour amorcer les transformations souhaitables : regroupements de transporteurs, actions de formation, usage d'un réseau télématique, etc. Dans les faits, elles se heurtent présentement aux réticences de la profession qui les assimile à une nationalisation du marché du fret. Pareille opposition ne peut être réduite à court terme.

CONCLUSION

L'étude des effets de la libéralisation en 1979 des transports routiers de marchandises peut sembler dépassée. En fait, elle permet d'apprécier l'opportunité et les exigences d'une libéralisation de ce domaine d'activité. A cet égard, la démarche suivie a conduit à avancer successivement les points suivants :

* Le secteur était en 1979 caractérisé par une singulière régulation s'appuyant sur les créations disparitions d'entreprises, la fraude et la sous-traitance. Le cadre réglementaire dont l'objectif principal, non atteint, était une régulation intermodale a fortement contribué à instaurer ces phénomènes.

* Les dispositions adoptées en 1979 se sont superposées à un contexte de crise économique particulièrement contraignant pour les entreprises.

* Le secteur a principalement réagi par l'extension et la dégradation de la sous-traitance, qui était déjà l'un des aspects saillants de la régulation en place. Un tel processus peut s'expliquer ; il assure en effet la suivie d'entreprises menacées par le contexte économique.

* Ces phénomènes n'ont pas contribué à améliorer l'efficacité du secteur. Ils ne sont pas conformes aux critères d'une allocation optimale des ressources. La justification de l'orientation libérale reposait pourtant sur l'efficacité théorique des mécanismes du marché en matière d'allocation des ressources.

* Une telle différence entre les conditions de fonctionnement des marchés théoriques et concrets s'explique en grande partie par les caractéristiques du secteur : une superposition d'entreprises aux fonctions et potentialités disparates, des comportements collectifs irrationnels de non répercussions des coûts.

A priori, ces constatations condamnent tant l'orientation libérale que les dispositions sur lesquelles elle s'est appuyée. On ne peut pourtant conclure que le maintien des licences et des tarifs obligatoires soit préférable. En effet, ces instruments réglementaires compromettent une allocation correcte des ressources et ils ont préparé les phénomènes que la libéralisation a provoqué. La définition d'un cadre réglementaire approprié est donc délicate, elle semble renvoyer à des positions de principes. De plus, l'esquisse d'un cadre adapté doit prendre en compte les mutations que les transports routiers connaissent. Or l'émergence de la logistique et de la télématique au sein des transports routiers sont des mutations majeures qui conduisent à des gains de productivité considérables. Il apparait que la disparition des contraintes de capacité et de prix qui pèsent sur les entreprises permettra l'expression des potentialités de la télématique. Aussi, seul l'objectif d'un fonctionnement libéral du marché des transports routiers de marchandises peut être retenu. Il est cependant nécessaire de ménager une transition. On peut ainsi établir une distinction entre libéralisation et déréglementation :

- Une libéralisation cherche à réunir les conditions qui permettent au marché de connaître une régulation qui se rapproche de celle des mécanismes de la concurrence in abstracto.

- Une déréglementation se limite à la suppression des contraintes réglementaires, ce qui ne crée pas nécessairement les conditions d'un fonctionnement apparenté au modèle libéral. On peut d'ailleurs tenter une explication de ces faits. La réglementation a eu pour objet d'éviter que la concurrence intermodale puis intramodale soit "ruineuse", c'est à dire qu'elle ne prenne pas en compte les coûts. La mise en place de barrières réglementaires a agi sur les manifestations, elle a limité l'ampleur de la concurrence, et non sur la cause qui réside en grande partie dans une formation insuffisante des entreprises. Des effets semblables se reproduisent donc, même à terme, si l'on retire les dispositions réglementaires.

Une libéralisation, au sens où nous l'entendons, accompagerait le relâchement réglementaire de la réunion des exigences de base d'un marché selon le modèle libéral. Outre la recherche d'une harmonisation des conditions de concurrence, deux orientations seraient à privilégier dans le domaine des transports routiers de marchandises. Il s'agit d'actions de formation des entreprises à l'analyse de leurs coûts et d'une réduction des disparités entre entreprises par des formules de regroupement et par un décloisonnement des fonctions. Le décontingentement des licences pourrait accompagner la réalisation de ces transformations. A terme, la diffusion des techniques informatiques et la mise en place d'un réseau d'échange de fret accroîtrait considérablement l'efficacité du secteur, sans être porteur d'effets pervers qui accentueraient les disparités du secteur.

ANNEXE 1

Les transports exclus de la coordination
Extrait du Décret du 14.11.1949

ARTICLE 23

Transports non soumis à certaines mesures de coordination

1. Les transports exécutés pour son propre compte par une personne physique ou morale, dans les conditions suivantes :

a) le véhicule doit lui appartenir ou être mis à sa disposition exclusive par location dans les conditions prévues aux articles 35 à 38 du présent décret ;
b) elle doit être propriétaire des marchandises transportées ou les avoir vendues, empreuntées, prises en location ou produites, ou bien les marchandises transportées doivent lui avoir été confiées en vue de l'exécution, par elle, d'une transformation, d'une réparation ou d'un travail à façon ;
c) le transport ne doit constituer que l'accessoire et le complément d'une autre activité exercée par elle.

2. Les transports exécutés par une personne physique ou morale dans les conditions visées aux alinéas a) et c) du paragraphe 1. ci-dessus, lorsqu'ils concernent des marchandises faisant l'objet de son activité professionnelle et sont autorisés dans les conditions fixées par un arrêté concerté du ministre des Travaux publics et des Transports et du ministre des Finances et des Affaires économiques.

3. Les transports exécutés par des entreprises liées entre elles par un contrat en vue de l'exécution d'un travail commun ou de la mise en commun d'une partie de leur activité, dans les conditions suivantes :

a) les véhicules utilisés appartiennent à ces entreprises ou ont été pris par elles en location ;

b) les marchandises transportées sont la propriété de ces entreprises ou ont été vendues, empruntées, prises en location ou produites par elles, ou encore leur ont été confiées en vue de l'exécution, par elles, d'une transformation, d'une réparation ou d'un travail à façon. Ces marchandises ont, en outre, un emploi dans l'exécution du travail commun ou dans l'exercice de la partie d'activité mise en commun ;
c) le transport n'est que l'accessoire et le complément du travail ou de l'activité définie par le contrat.

Un arrêté concerté du ministre des Travaux publics et des Transports et du ministre des Finances et des Affaires économiques fixe les conditions dans lesquelles sont autorisés ces transports.

4. Les transports exécutés au moyen de véhicules et appareils agricoles ainsi que ceux qui sont exécutés au moyen de certains véhicules affectés à des emplois très spéciaux, dont l'intervention est nécessaire pour la mise en oeuvre des matériaux qu'ils transportent ; un arrêté du ministre chargé des transports fixe le catégories de ces véhicules et détermine les conditions d'exécution de ces transports ; il peut notamment astreindre les personnes qui font profession de l'emploi ou de la mise à disposition de ces véhicules à justifier de leur aptitude professionnelle dans les conditions prévues à l'article 46.

5. Les transports de marchandises exécutés au moyen des véhicules d'une exploitation agricole, pour le compte d'une autre exploitation agricole du même canton ou d'un canton limitrophe, lorsque ces transports sont effectués, à titre occasionnel et gracieux, au départ ou à destination de cette autre exploitation, dans le département du canton de ladite exploitation et dans les cantons limitrophes de ce canton.

6. Certains transports exécutés par des coopératives agricoles, leurs adhérents ou leurs unions, dans les conditions fixées par arrêté du ministre des Travaux publics et des Transports.

7. Les transports de marchandises assurés au moyen de véhicules destinés au transport de voyageurs ou de remorques attelées à ces véhicules, à l'occasion de l'exécution de services réguliers de transports publics de voyageurs, dans les conditions fixées par le règlement d'exploitation de ces services.

8. Les transports exécutés au moyen de véhicules utilisés exclusivement pour les besoins de l'administration des postes et télécommunications.

9. Les transports, sur route, de wagons de chemin de fer, exécutés par des véhicules aménagés spécialement à cet effet.

10. Les transports exécutés au moyen de prototypes de véhicules nouveaux spécialement aménagés en vue de certains transports spéciaux ou présentant un perfectionnement dans la construction des véhicules utilitaires, lorsque ces transports font l'objet d'une autorisation du ministre des Travaux publics et des Transports.

11. Les transports exécutés au moyen d'un véhicule ou d'un ensemble de véhicules dont le poids maximal autorisé n'excède pas 3 500 kg, sauf si ce véhicule ou cet ensemble est utilisé de façon habituelle pour des transports de marchandises contre rémunération.

ANNEXE 2

Les bureaux régionaux de fret

a) Réglementation des bureaux régionaux de fret

Les bureaux de fret on été institutés par le décret 61-683 du 30 juin 1961. Un nouveau réglement intérieur a été institué par le décret 65-655 du 28 juillet 1965, puis modifié par les décrets des 30 mai 1968 et 9 août 1969 :

Art. 1er - En vue d'assurer le bon fonctionnement du marché des transports routiers de marchandises, des bureaux régionaux de fret sont institués par le ministre des Travaux publics et des Transports après avis de l'assemblée permanente des présidents des chambres de commerce et d'industrie et des chambres d'agriculture ainsi que du centre national et de la commission nationale desbureaux de fret visés aux articles 7 et 8 ci-après.

Des arrêtés du ministre des Travaux publics et des Transports fixent la circonscription et le siège de l'établissement principal et des succursales de chaque bureau.

Art. 2 - Les bureaux régionaux de fret assurent l'information des professionnels et des usagers du transport routier, sur les besoins et les ressources, sur le trafic et sur les prix pratiqués. Ils enregistrent et rapprochent les offres et les demandes qui leur sont présentées pour des transports au départ d'une localité de leur circonscription et enregistrent les contrats librement conclus en conséquence de ce rapprochement. Ils sont les correspondants des autres bureaux régionaux de fret.

b) Professions et frets concernés

La réglementation relative aux bureaux de fret s'applique (art. 3 du décret du 28 juillet 1965 et art. 3 du règlement intérieur) :

- aux commissionnaires de transport,
- aux courtiers de fret routier,
- et aux transporteurs routiers disposant d'un fret qu'ils ne peuvent acheminer eux-mêmes, ni faire acheminer par d'autres transporteurs de la même circonscription (pointes de trafic).

Ces professionnels doivent mêttre à la disposition des bureaux les envois d'au moins 3 tonnes à une distance égale ou supérieure à 200 kms dont le transport leur a été confié.

Les bureaux peuvent également recevoir des offres de fret autres que celles qui doivent obligatoirement leur être présentées.

c) Frets dispensés du passage par les bureaux

Sont dispensés du passage par les bureaux de fret :

- les frets remis par les commissionnaires de transport à des transporteurs avec lesquels ils sont liés par contrat d'affrètement approuvé par le ministre des transports.

- les envois d'un poids effectif de moins de 3 tonnes, à quelque distance que ce soit.

- les envois de 3 tonnes et plus à une distance inférieure à 200 kms, sauf sur certaines relations.

d) Convention de rechargement régulier

Le règlement intérieur reconnait le droit aux commissionnaires de confier directement à des transporteurs avec lesquels ils ont conclu une "convention de rechargement régulier" une part égale à 40 % du tonnage total appairé au cours d'un mois.

e) Inscription des véhicules

Le transporteur lui-même ou l'un de ses salariés à temps complet ont seul accès aux salles d'appairage.

Leur présence physique est obligatoire pour l'inscription du véhicule et pour l'application du système des priorités.

Les offres de fret sont proposées aux transporteurs en observant l'ordre de priorité suivant :

1. Transporteurs inscrits, extérieurs ou locaux, titulaires de licences de zone longue, physiquement présents avec les documents correspondant au véhicule inscrit.
2. Transporteurs titulaires d'autorisations A.T.I.E. qui reviennent de l'étranger.
3. Transporteurs titulaires d'A.T.I.E. allant à l'étranger.
4. Transporteurs ayant conclu avec un commissionnaire une convention de rechargement régulier, ainsi que les transporteurs utilisant la technique combinée rail-route.
5. Transporteurs titulaires de droits de zone courte (certificat d'inscription).
6. Transporteurs utilisant des véhicules dont le poids maximum autorisé ne dépasse pas 6 tonnes.
7. Commissionnaires de transport ayant conclu avec des transporteurs un contrat d'affètement approuvé par le ministre et qui, à titre exceptionnel, ne disposent pas de fret pour charger les véhicules correspondants.

ANNEXE 3

Détermination des principaux soldes comptables

Valeur ajoutée hors taxes (VAHT)

	Achats de matières et de marchandises (hors taxes)		Recettes nettes des activités de transport et d'auxiliaires (hors taxes)
+	Travaux, fournitures et services extérieurs	+	Recettes des activités autres que le transport (hors taxes)
+	Transports et déplacements	+	Produits accessoires
+	Frais divers de gestion	+	Travaux faits par l'entreprise pour elle-même
-	Ristournes, rabais et remises obtenus	+	Variations de stocks
	Solde : VAHT		

Valeur ajoutée brute au coût des facteurs (VABCF)

Impôts indirects (hors taxes sur recettes)	VAHT
Solde : VABCF	Subventions d'exploitation

Excédent brut d'exploitation (EBE)

Frais de personnel	VABCF
Solde : EBE	

Profit brut courant avant impôt sur les bénéfices (PBCAI)

Frais financiers	EBE
Quote-parts de résultats d'exploitation en commun	Produits financiers
Solde : PBCAI	Quote-parts de résultats de l'exploitation en commun

Solde net d'exploitation (SE)

Dotations aux amortissements	PBCAI
Dotations aux provisions	Travaux et charges non imputables à l'exploitation de l'exercice
Solde : SE	

Source : Ministère des Transports - Enquête annuelle d'entreprise.

ANNEXE 4

Ratios de typologie - Répartition de la variance et variance par type

Entreprises en nom personnel

Effectif / Variance totale	Ratio	Chiffre d'affaires	Trésorerie nette	Besoin en fonds de roulement	Fonds de roulement	Capacité d'autofinancement	Rentabilité	Taux de valeur ajoutée	
		492	112	39,6	79,9	153,2	112,5	51,4	Point moyen
17		327,7	83	39,2	42	24,1	22,2	7,2	Ecart type
2,89		0,55	32	16,8	12,03	11,6	10,8	16,2	Efficacité par variable
		1133	-32,7	-57,4	-69,2	77,9	30,4	52,1	Point moyen
25		498	48,6	35,7	34,3	22	20,6	6	Ecart type
1,86		1,98	16,8	21,7	12,6	15	14,4	17,5	Efficacité par variable
		1577	-45,6	-24,9	-41	49	4,5	44,3	Point moyen
36		988	62,4	20	27,6	15,7	17	5,6	Ecart type
1,5		9,3	33,2	8,2	9,7	9,2	12	18,5	Efficacité par variable
		1849	-11,3	-79,2	-83,2	29,1	-4,4	34,9	Point moyen
15		1031	32,7	33,4	32	17,2	71,5	5,8	Ecart type
1,6		9,7	8,7	21,9	12,6	10,6	18,3	18,2	Efficacité par variable
		1036	65	15,7	39	86,6	42,3	44,8	Point moyen
44		790	64,5	33,7	33,5	21,1	21,4	6,9	Ecart type
3,19		4,2	25	10,5	10,1	11,2	13,2	19,2	Efficacité par variable

Unité : cf. tableau page 77.

ANNEXE 5

Ratios de typologie - Répartition de la variance et variance par type

SARL/SA

Ratio Effectif Variance totale	Chiffre d'affaires	Trésorerie nette	Besoin en fonds de roulement	Fonds de roulement	Capacité d'autofinancement	Rentabilité	Taux de valeur ajoutée	
	4528,6	-3,7	-53,8	-55,1	32,6	0,2	48,7	Point moyen
54	5296,7	34,2	20,2	23,3	9,6	6	6,2	Ecart type
1,54	5,4	13,6	18,3	22,1	14,1	10,4	16	Efficacité par variable
	3307,4	42,6	-63,5	-48,2	54,6	13,5	53,7	Point moyen
36	3596	44,1	27,1	24,8	13,04	8,5	8,6	Ecart type
2,46	1,6	14,2	20,7	15,8	16,2	12,4	19	Efficacité par variable
	3235	4,66	-53,3	-51,7	7,2	-23,7	43,5	Point moyen
18	5581	55,8	23,9	27,4	12,1	10,6	10	Ecart type
3	3	18,6	13,2	15,7	11,4	16,6	21,5	Efficacité par variable
	4018	33,1	8,7	20,6	36,6	3,3	57,2	Point moyen
29	4807	47,3	25,8	20,5	10,5	8,1	9	Ecart type
2,28	3	18	20,3	11,6	11,5	13	23	Efficacité par variable
	4902	89	-10,5	21,6	58,7	27	51,4	Point moyen
17	4389	57,7	15,5	17,1	12,2	11,2	7,2	Ecart type
2,25	2,5	26,7	7,5	8,2	15,7	24,7	14,7	Efficacité par variable
	46848,7	-0,6	23,13	22,9	32,2	12,25	46,4	Point moyen
7	9674	51,4	38,6	40,6	12,2	9,9	11,6	Ecart type
4,42	6,28	10,8	23,3	23,5	6,7	10	19,5	Efficacité par variable
	99426	1	-16,7	-8,3	17,6	1,9	29,4	Point moyen
8	19919	31,4	21,2	14,7	7,1	2,4	11,1	Ecart type
2,73	43	6,5	11,4	5	4,4	0,9	29	Efficacité par variable

Unité : cf. tableau page 77.

Liste des tableaux

1	Nombre de licences A	16
2	Nombre d'entreprises en 1979	21
3	Evolution de l'activité du transport publics routier et du fer (1963, 1970)	27
4	Distances moyennes - Transport public routier	28
5	Evolution de l'activité du transport public routier et du fer (1970, 1974)	28
6	Evolution de l'activité du transport public routier et du fer (1974, 1978)	29
7	Distances moyennes - Transport public routier	30
8	Nombre d'entreprises par effectif salarié	40
9	Nombre d'entreprises de moins de 6 salariés	40
10	Répartition des effectifs et des recettes	41
11	Auxiliaires des transports routiers	41
12	Taux de défaillances par secteur d'activité	45
13	Evolution du PIB en volume	50
14	Evolution des importations et des exportations	51
15	Taux d'inflation moyen	51
16	France, taux d'inflation des secteurs d'activité	53
17	Produits énergétiques, pourcentage de hausse	53
18	Nombre moyen de chômeurs	54
19	Contribution des branches à la valeur ajoutée	55
20	Activité du transport routier de marchandises	59
21	Trafic moyen par tonne de charge utile	60
22	Evolution des capacités	60
23	Evolution des capacités et de leur utilisation	61
24	Evolution des postes de coût	63
25	Décomposition du coût d'exploitation	64
26	Evolution du kilomètrage moyen	65
27	Evolution du coût d'exploitation au kilomètre effectif	66
28	Hausse annuelle du coût d'exploitation	66
29	Hausse générale des prix	67
30	Chiffre d'affaires et résultat d'exploitation en zone longue	70
31	Chiffre d'affaires et résultat d'exploitation en zone courte	71
32	Rentabilité d'exploitation comparée	71
33	Evolution des recettes par personne employée	72
34	Taux de valeur ajoutée	73
35	Part des frais de personnel dans la valeur ajoutée	73
36	Importance des frais financiers et des amortissements	74
37	Répartition de la valeur ajoutée	75
38	Evolutions comparées du taux de valeur ajoutée	76
39	Chiffre d'affaires par personne employée	77
40	Décomposition de la valeur ajoutée	81
41	Valeurs moyennes et dispersion des ratios de la typologie	84/86
42	Taille des entreprises de l'échantillon	111
43	Temps de travail et de conduite	117
44	Recours à la sous-traitance	119
45	Evolution du nombre d'entreprises sans salariés	121
46	Investissements en matériel de transport des entreprises sans salariés	122

Liste des graphiques et schémas

	Représentation simplifiée de la réglementation	25
1	Evolution du PIB des pays développés	49
2	Evolution du taux de couverture des échanges	52
3	Evolution des tonnes et des T.K. transportées par route	58
4	Evolution comparée de la tarification et des coûts d'exploitation	69
5	Schéma d'analyse financière	82
6	La disparition des entreprises marginales	127
7	L'équilibre du marché	128

BIBLIOGRAPHIE SELECTIVE

1. ECONOMIE DES TRANSPORTS

Ouvrages et articles de périodiques.

- BAUM M. - CEMT - Table Ronde 62 - Possibilités et limites d'une politique de réglementation dans les transports - Paris 1983.

- BAUM M. - Deregulation of Rates for International Road Haulage within the European Community. Journal of Transport Economics and Policy, 1984 Vol. 18.

- BERNADET M. - BONNAFOUS A. - Séminaire "Les transports et la puissance publique" sous la Direction de Emile Quinet. Presses de l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées ; 1983.

- BERNADET M. - JOLY G. - Le secteur des transports. Economie publique des Transports et de l'aménagement N° 4 Economica, PUL 1978.

- BUTTAFUOCO A. - Rapport relatif à l'utilisation des véhicules loués dans le transport des marchandises. Communautés Européennes. Document de séance 1983/10/28.

- CEMT (Conférence Européenne des Ministres des Transports)

  - Sixième Symposium international sur la théorie et la pratique dans l'économie des transports.
    Les transports et la situation économique. Madrid. septembre 1975.
  - Etude des facteurs qui déterminent la demande de transport de marchandises.
    Table ronde 16, Paris, 1972.
  - Demande de transport de marchandises
    Table ronde 20, Paris, 1973.
  - Structure et dimension optima des entreprises de transport routier de marchandises.
    Table ronde 23, Paris, 1974.
  - Rôle des transports dans une politique anticyclique.
    Table ronde 41, Paris, 1978.
  - Indicateurs pour mesurer la production des transports.
    Table ronde 43, Paris, 1979.

- FELTON Y. - Seasonal Variations in Demand and the Economic Regulation of Trucking. Logistics and Transportation Review. 1980 Vol. 16.

- FRYBOURG M. - Les perspectives des transports routiers. Conservatoire National des Arts et Métiers. 1974.

- GHIGONIS H. - Perspectives du transport routier de marchandises. Revue Transports 1978 N° 184.

- GUILLAUMAT P. - Orientations pour les transports terrestres. Rapport de la Commission d'étude. Documentation Française 1978.

- HANAPPE P. - La pénétration de l'informatique et la réorganisation des relations entre chargeurs et transporteurs. Association Développement et Aménagement 1981.

- JOHNSON J.C. - WOOD D.F. - Contemporary Physical Distribution and Logistics - OKLAHOMA - 1982.

- JOSSE P. - Aspects économiques du marché des transports. Paris 1975.

- KOM D. - Ministère des Transports. Service d'analyse économique et du plan. Rapport d'étude 82.2.

- QUINET E. - TOUZERY L'. - TRIEBEL H. - Economie des Transports. Economie publique de l'aménagement et des transports - N° 12 Economica. 1982.

- QUINET E. - TOUZERY L'. - La coordination des infrastructures de transport. La Documentation Française 1980.

- SALINI P. - La naissance de la politique de coordination des transports terrestres : des leçons pour le présent. Revue Transport N° 255 - 1980.
  - L'intervention réglementaire de l'Etat dans l'exploitation des transports terrestres de marchandises depuis la guerre. Revue Transports N° 256 - 1980.

2. <u>ECONOMIE, METHODOLOGIE</u>

- ABRAHAM C. - THOMAS A. - Microéconomie. Décisions optimales dans l'entreprise et la nation. Dunod 1966.

- BACHELARD G. - Le nouvel esprit scientifique - PUF. Paris, 1968.

- BONNAFOUS A. - La logique de l'investigation économétrique - 1973.

- GRANGER G. - Méthodologie économique - Bibliothèque de Philosophie contemporaine - 1955.

- GUILLAUME M. - Modèles économétriques. - PUF. Thémis - 1971.

- GUITTON H. - Analyse microéconomique. Sirey. Paris 3ème édition 1979.

- JACOT J.M. - Croissance économique et fluctuations conjoncturelles. Une présentation cirtique . PUL. 1976.

- JESSUA C. - Coûts sociaux et coûts privés. PUF. 1968.

- LEVY-LAMBERT H. - DUPUY J.P. - Les choix économiques dans l'entreprise et dans l'administration. Tome 1 - Dunod 1975.

- ULLNO Y. - La pensée scientifique moderne. Flammarion 1969.

- VATE M. - Leçons d'économie politique. Economica 2ème édition 1980.

3. PUBLICATIONS OFFICIELLES

- Communautés Européennes

  - Mémorandum sur l'orientation à donner à la politique commune des transports, avril 1961.
  - Politique commune des Transports : Objectifs et programme - Bulletin - supplément 16173.
  - Tarifs de référence pour le trafic de marchandises - 1982 N° 6.
  - Commission. Système d'indice de prix des transports routiers entres les Etats membres. Etude de faisabilité. 1982.

- Commissariat Général du Plan

  Rapport du Comité Transports. Préparation du huitième plan. La Documentation Française 1980.

- INSEE

  La crise du système productifs - 1981.

- Ministère des Transports

  - Commission chargée d'étudier un plan d'ensemble dans le secteur des transports routiers de marchandises - Rapport - février 1970.
  - Rapport sur l'imputation des coûts d'infrastructures aux véhicules routiers de marchandises. Avril 1970.

4. STATISTIQUES

- INSEE

  Les transports en France, Rapport de la Commission des Comptes de la Nation. Numéros 15, 16, 17, 18.

- Ministère des Transports

  - Annuaire statistique des transports. Résultats 1964, ..., 1981.
  - Enquête annuelle d'entreprise. Transports routiers de marchandises. 1976, ..., 1981.
  - Enquête permanente sur l'utilisation des véhicules de transport routier de marchandises en 1973, ..., 1981.
  - Evolution du coût d'exploitation des véhicules de transpot routier de marchandises. Années 1974, ..., 1981.
  - SAEP - Les transports de 1971 à 1981 - juillet 1982.
    Les transports de 1972 à 1982 - août 1983.

- OCDE

  Statistiques rétrospectives. 1960 - 1982. Paris 1984.

5. AUTRES

- BLOY E. - Finance d'entreprise : initiation à l'analyse financière. PUL. 1982.

- Laboratoire d'économie des transports. L'analyse typologique. Cahier N° 10 - Lyon.

- LAMY Transports. Tome 1. Edition 1979.

- L'Officiel des Transporteurs. "Un entretien avec M. VASSEUR" article pages 17-25, N° 13/2 - 8 mars 1982.

- Promotion Transports. Logistique et transport ou l'extension du rôle du transporteur. N° 218 - juillet/août 1982.

- Union Internationale Routière. La gestion dans les transports routiers. 18ème Congrès de l'IRU - Genève 1982.

En France, le transport routier de marchandises est une activité fortement réglementée par un décret du 14 novembre 1949. Entre 1979 et 1981, un programme dit de "libéralisation" a été entrepris. Le secteur était alors caractérisé par l'importance de la fraude, de la sous-traitance et par d'incessantes créations-disparitions d'entreprises.

La libéralisation a été menée dans une conjoncture économique qui cumulait une stagnation d'activité et une hausse importante du coût d'exploitation des entreprises.

Le relâchement des contraintes réglementaires a favorisé l'extension et la déterioration du phénomène de la sous-traitance au sein des transports routiers. Ces pratiques ont en effet accru la flexibilité des autres intervenants du secteur.

Pareille évolution n'est pas conforme à l'objectif de la libéralisation des transports routiers qui était d'améliorer l'éfficacité économique du secteur. Elle s'explique notamment par la structure particulère de l'offre-une forte disparité de fonctions et de poids économique entre entreprises-qui n'est pas conforme à un marché de concurrence.

Pourtant, les interventions réglementaires traditionnelles ne peuvent être maitenues; elles s'accompagnent d'effets pervers et, de plus, elles contrarieraient le potentiel des techniques logistiques et télématiques.

Une libéralisation est donc souhaitable. Elle devrait cependant s'appuyer sur des mesures de transition qui la distingueraient d'une déréglementation.

MOTS CLES

France, politique des transports, réglementation des transports, transport de marchandises, transport routier, marché, libéralisation, déréglementation, sous-traitance, allocation des ressources, optimum, logistique.

ADRESSE DE L'AUTEUR:

CEMT 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16, FRANCE.