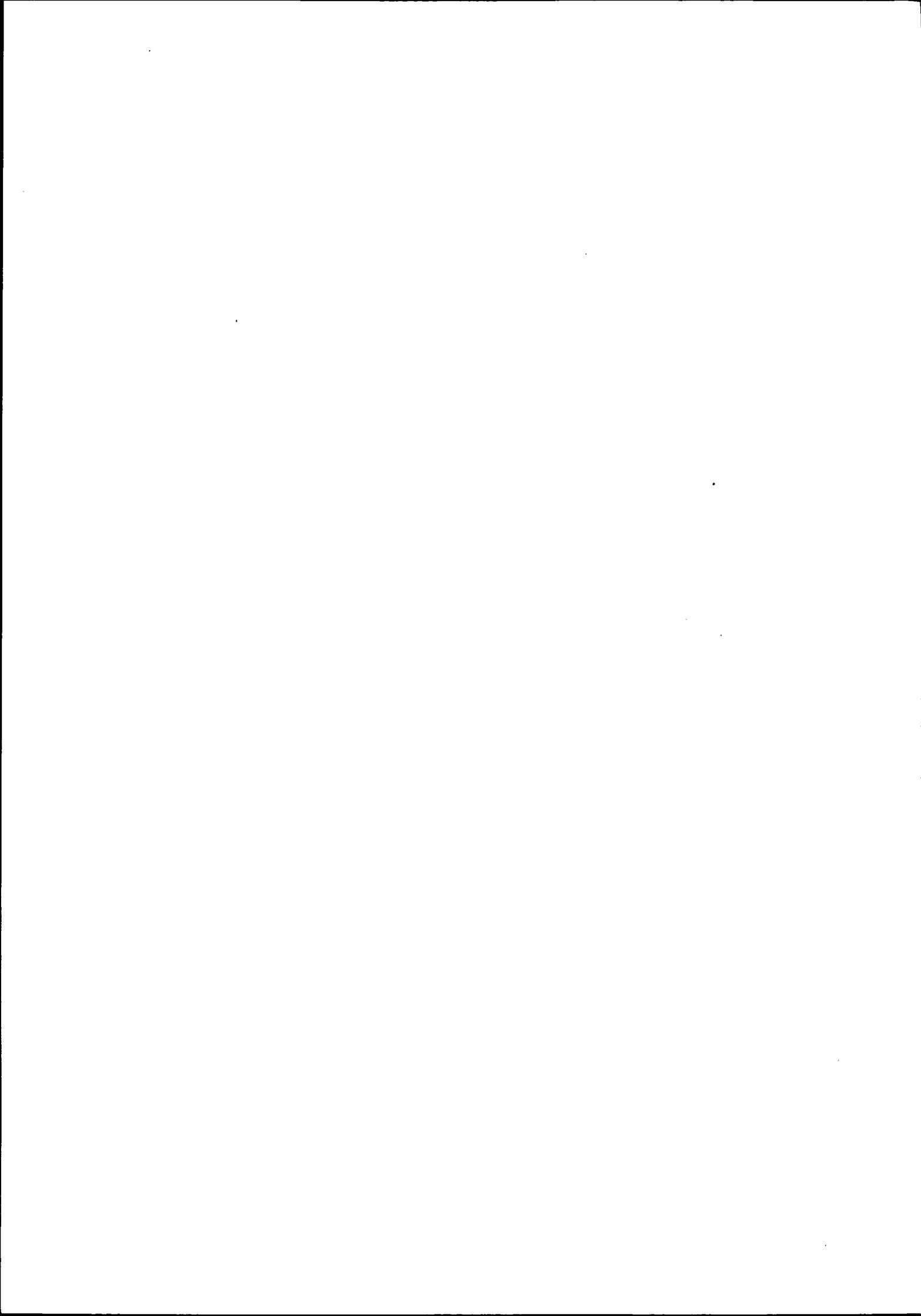


**CONSÉQUENCES  
DU NOUVEAU CADRE RÉGLEMENTAIRE  
SUR LA LOGISTIQUE ET LE TRANSPORT  
DE LA GRANDE DISTRIBUTION**



Le dernier chapitre de ce rapport présente l'analyse qui a été faite à propos des conséquences des lois Galland et Raffarin et du Contrat de Progrès sur la logistique et le transport des distributeurs, ainsi que sur les relations des différents intervenants dans la chaîne logistique (transporteurs, prestataires logistiques, fournisseurs, distributeurs). Nous nous intéresserons également aux bouleversements actuellement observés dans le monde du transport routier : ils sont en partie la conséquence des comportements des chargeurs et des distributeurs. Cette réflexion s'appuie d'une part sur des entretiens auprès des professionnels et, d'autre part, sur des analyses faites à partir de la presse spécialisée.

## **1. RÉORGANISATION DE LA LOGISTIQUE ET DE LA DEMANDE EN TRANSPORT**

### **1.1 De la part des distributeurs**

Les lois Galland et Raffarin ont été en grande partie anticipées, notamment parce qu'elles étaient annoncées depuis décembre 1995 (dans le plan PME d'Alain JUPPE). L'OPA d'Auchan sur Docks de France, débutée au printemps 1996 et achevée en août, en est l'illustration. Mais deux atténuations doivent être posées. Tout d'abord, certains changements observés dans les organisations logistiques (les acheminements transitent de plus en plus par une plate-forme ou un dépôt) sont plus anciens (trois à quatre années), ils traduisent une réorganisation de long terme de la logistique et n'ont, en réalité, été qu'accentués par ces lois. Enfin, sur certains aspects (par exemple la tarification franco qui reste dominante, alors que les distributeurs souhaitent une tarification prix-usine), les changements attendus ne se sont pas encore réalisés mais, étant donnée la grande capacité de réaction de la grande distribution<sup>26</sup>, il suffira qu'un distributeur prenne l'initiative pour initier, très rapidement, une évolution structurelle des pratiques au sein de la profession.

#### **1.1.1 L'organisation logistique**

Les modifications structurelles des organisations logistiques sont en parties issues des lois Galland et Raffarin. Elles concernent essentiellement la logique d'acheminement des marchandises (recours accru au transit par plate-forme ou dépôt), la gestion des stocks et le rôle de la base logistique. Le cas des groupements d'indépendants sera également évoqué.

##### *1.1.1.1 Au niveau de la logique d'acheminement des marchandises*

La plupart des distributeurs (à l'exception de Leclerc) menaient déjà une politique d'acheminement de plus en plus tournée vers le transit par plate-forme ou dépôt, au détriment de livraisons directes. Ces pratiques se sont trouvées accentuées par les lois Galland et Raffarin, pour plusieurs raisons : la première résulte de la suppression des réserves arrière et la seconde de l'obligation d'achats massifiés pour obtenir d'une part la remise de distribution et, d'autre part, un coût unitaire moindre de transport.

<sup>26</sup> Chez Leclerc, la politique d'acheminement des produits ultra-frais a « basculé » en moins de trois mois d'une logique de flux directs vers le transit par le dépôt régional.

La loi Raffarin, en restreignant désormais très fortement l'extension des surfaces de magasin, contraint les distributeurs qui veulent accroître leurs surfaces de vente à réduire les surfaces consacrées à d'autres usages, telles les réserves arrières. Mais il faut également une autorisation pour réaffecter les mètres carrés du magasin, qui n'est pas toujours obtenue. Les stocks sont reportés en amont, mais dans le cadre du développement d'une politique de flux tendus. Les magasins sont approvisionnés à des fréquences de plus en plus élevées (fréquences journalières parfois). Cette réduction, voire la disparition des réserves arrières, politique déjà engagée, s'est trouvée accentuée par la loi Raffarin. Ceci explique pourquoi peu de changements notables ont été observés, les processus étant déjà entraînés.

La pratique croissante des achats massifiés traduit deux volontés. Tout d'abord, elle permet l'obtention d'une *remise de distribution* en achetant par camions complets (entre 2,5 % et 5 %), le fournisseur ne livrant plus des lots sur des magasins mais un chargement complet à une plate-forme. Cette remise, indiquée dans la facture, permet d'abaisser le seuil de revente à perte. Ensuite, les achats massifiés permettent de profiter des barèmes tarifaires sur les quantités, qui permettent d'abaisser le prix unitaire du produit. La massification des achats, quelle que soit sa cause, se traduit de toute façon par un passage accru par la plate-forme ou le dépôt (chez Carrefour, les produits d'épicerie transitent à 95 %, contre 30 % il y a trois ans). A ces deux volontés liées en partie à la loi Galland, il faut également ajouter la diminution, voire la suppression des réserves arrières, entraînant un passage accru par la plate-forme (pratique qui renforce également la massification des flux).

Les produits frais sont déjà acheminés en flux tendus, en raison des courtes dates limites de consommation optimale qui y sont associées. Actuellement, la volonté de la grande distribution est de reproduire ce schéma d'acheminement pour l'ensemble des produits secs. L'objectif est de livrer directement les linéaires à partir des plates-formes et des entrepôts, en utilisant les données des caisses pour calculer et modéliser les approvisionnements des magasins

Dans les groupements d'indépendants (Système U, Intermarché, Leclerc), le recours accru à la plate-forme régionale s'est traduit par une augmentation des achats, de la part des adhérents, par l'intermédiaire de leur centrale d'achat régionale (au détriment d'achats directs auprès des fournisseurs), dans des proportions diverses (l'augmentation du chiffre d'affaires de certaines centrales représente environ 30 %).

Le cas le plus conséquent de réorganisation de la logistique est celui de Leclerc. La logique d'acheminement des produits frais a été totalement modifiée *en trois mois* (début 1997), avec la fin des approvisionnements directs et le passage par plates-formes. Les produits secs ont également été concernés. Les conséquences ont été importantes pour les fournisseurs, pour lesquels Leclerc représente des volumes importants, mais également et surtout pour les transporteurs régionaux qui livraient auparavant les magasins à partir des plates-formes des fournisseurs et qui doivent désormais livrer les bases logistiques de Leclerc (changement des modes de travail des entreprises). Les flux transitaires qui représentaient environ 30 % sont en nette augmentation et atteignent maintenant 50 à 60 %. *Cette réorganisation rapide de Leclerc montre à la fois la capacité financière du distributeur et surtout sa volonté de*

*se donner les moyens de vendre dans les meilleures conditions possibles. Au delà, cela montre la volonté et la capacité des distributeurs de tout réorganiser s'ils en ressentent la nécessité.*

#### *1.1.1.2 Repenser la gestion des stocks*

La nécessité d'abaisser le seuil de revente à perte conduit la grande distribution à des achats de plus en plus importants, par l'intermédiaire des barèmes tarifaires. *Le niveau des stocks augmente* (+ 4 à 5 jours chez certains distributeurs), avec la création de fractionnement dans les achats, la logique n'est plus à l'optimisation de l'ensemble de la chaîne.

La variabilité des stocks, résultant des pointes de consommation en fin de semaine et en début de mois, se trouve accentuée au niveau des bases logistiques, puisque les réserves arrières ne sont plus là pour absorber en partie ces pointes.

Autre conséquence de la loi Galland, les fournisseurs ont créé la *réduction de gamme*, qui est accordée aux distributeurs achetant toute une gamme de produits. Les logisticiens se retrouvent avec un nombre en hausse croissante de références à gérer, ce qui n'est pas le cas des magasins, les références étant réparties entre les différents points de vente.

L'augmentation et la plus forte variabilité du niveau des stocks, et l'accroissement du nombre de références à gérer sur base, imposent de repenser la gestion des stocks, en raison du manque de place, des changements de technique de préparation des commandes, etc. Le recours à des prestataires pour l'entreposage et la préparation de commandes, qui se présente comme une solution conjoncturelle, va peut-être se transformer en solution de long terme chez certains distributeurs.

#### *1.1.1.3 Redéfinir le rôle de la base logistique*

La base logistique voit son rôle évoluer : elle devient un lieu de valeur ajoutée, notamment avec la préparation de commandes et de colis, au lieu d'envois de palettes homogènes auparavant. Le nombre de références à gérer augmente (notamment avec la remise de gamme, évoquée dans le paragraphe précédent). Il devient nécessaire, aux yeux de certains distributeurs, de créer et développer des synergies communes entre les bases : c'est la création d'une centrale logistique chez Leclerc quand il n'y a pas centralisation des décisions logistiques (au même titre qu'il existe une centrale d'achats).

La surface d'entreposage est revue à la hausse et il est fait appel à des prestataires pour la préparation de commandes, de façon conjoncturelle.

#### *1.1.1.4 Le cas des groupements d'indépendants*

L'une des conséquences de la loi Raffarin est d'augmenter la valeur des points de vente existants. Ainsi que nous l'avons dit dans le paragraphe 3.4 (chapitre 2), les groupements d'indépendants vont avoir de plus en plus de mal à trouver de nouveaux adhérents qui acceptent d'investir un capital élevé dans de grandes

surfaces de vente. L'une des solutions est donc de se tourner vers le créneau des magasins plus petits. Du point de vue logistique, ces magasins de proximité sont essentiellement implantés en milieu urbain, ce qui suppose, pour les distributeurs précédemment positionnés sur le créneau des magasins en périphérie des villes, une nouvelle organisation de la logistique, réorientée vers la livraison de plus petits lots, en centre-ville (livraisons encadrées par une législation transport plus contraignante, interdiction de circulation...).

## 1.1.2 Le maillon transport

### 1.1.2.1 L'amont des bases logistiques

Au niveau de l'amont des bases logistiques, on n'observe pas encore, à l'heure actuelle, de changements structurels dans les pratiques de transport de la grande distribution qui résulteraient de la loi Galland. C'est la conséquence directe de la volonté des fournisseurs de l'agro-alimentaire de ne pas céder sur les prix franco, bien que les distributeurs soient fortement demandeurs d'une tarification prix-usine. Les fournisseurs qui ne proposent encore que le prix franco (puisque certains, tel Fleury-Michon, propose tous les barèmes) maintiennent leur position. Si un industriel cède, c'est toute la profession qui suivra, le changement pourra être très rapide. Les pratiques tarifaires sur le transport entre fournisseur et distributeur sont détaillées dans la partie 2.2 de ce chapitre.

La logique économique qui pousse à réduire la part du transport amont dans la facture, se fait bien évidemment au détriment du maillon de transport aval. Deux possibilités se présentent au distributeur : soit réduire le coût unitaire de transport amont (coût kilométrique), soit diminuer la distance parcourue (se rapprocher géographiquement de ses fournisseurs). Cependant, les flux de la grande distribution étant tirés par l'aval (c'est-à-dire les consommateurs et le service que l'on veut leur fournir), la volonté de la grande distribution reste sur une logique pilotée par l'aval, sans considération aucune des fournisseurs d'un point de vue géographique.

Enfin, un dernier point est à relever, à propos des modes de transport utilisés. Alors que le coût du transport routier augmente (suite à l'évolution de la réglementation sociale), la pression pour réduire la part du transport amont dans la facture est plus forte. Des distributeurs ont donc choisi de recourir à d'autres modes de transport (transport combiné et transport ferroviaire). Dans le cas du transport combiné, son utilisation est freinée par l'offre, relativement limitée au vu des besoins de la chaîne agro-alimentaire (souplesse, flux tendus et réactivité). Citons l'exemple de Carrefour dont 8 à 10 % des flux désormais utilisent ce mode. Quant au fer, il est déjà largement pratiqué pour les boissons, étant donnés les volumes et la valeur du produit, mais il commence à s'imposer pour d'autres produits (les lessives par exemple). Les nouveaux entrepôts et plates-formes de la grande distribution sont de plus en plus embranchés fer.

### *1.1.2.2 L'aval des bases logistiques*

Au niveau de l'aval des bases logistiques, la suppression des réserves arrières, qui avait déjà commencé avant la loi Raffarin (celle-ci l'a renforcé) conduit à une augmentation de la fréquence d'approvisionnement des magasins, les livraisons deviennent même journalières chez certains distributeurs, au lieu de deux à trois fois par semaine. Cela se traduit par des envois de taille nettement plus réduite. Les risques de rupture s'en trouvent accrus. Les distributeurs, qui ont besoin de transporteurs fiables et pour lesquels la qualité de la prestation est fondamentale (face aux risques et aux besoins du flux tendu), font souvent appel aux mêmes transporteurs (Promodès, Auchan par exemple).

### *1.1.2.3 Le recours à la flotte propre*

La loi Galland, en parlant de prix de transport et non de coût de transport, a introduit un biais dans la concurrence entre distributeurs. En effet, les distributeurs propriétaires de flotte propre (c'est le cas d'Intermarché à grande échelle, et de Casino près de Périgueux), supportent un coût de transport (et non un prix) et n'ont donc pas à l'introduire dans le calcul du seuil de revente à perte. Au contraire, les autres distributeurs doivent explicitement calculer ce seuil avec le prix de la prestation transport. La modification de la loi Galland dans ce sens est une revendication des entreprises de distribution. Mais dans l'immédiat, les distributeurs utilisant le compte d'autrui n'envisagent pas le recours au compte propre, notamment pour des raisons de spécificités des métiers. En outre, les industriels continuent à pratiquer la tarification franco : même si le distributeur utilise ses propres moyens de transport pour récupérer sa marchandise chez le fournisseur, la facture comportera un prix franco.

## **1.2 De la part des fournisseurs**

Les fournisseurs n'étant pas les « leaders » des flux de l'agro-alimentaire, dans la mesure où ces flux sont tirés par la grande distribution, ils ne peuvent pas réellement initier de changements dans la chaîne logistique : leur champ d'action est donc assez réduit. Le risque actuel auquel ils sont confrontés est une remontée de la chaîne par les distributeurs, ceux-ci prenant également à leur charge la maîtrise des flux entre les sites des fournisseurs (usines ou dépôts) et leurs propres sites. On commence d'ailleurs à observer cette remontée, encore limitée. La principale marge de manœuvre pour les industriels est de continuer à maintenir une tarification en prix franco.

## **2. MODIFICATION DES RELATIONS ENTRE ACTEURS**

L'évolution du cadre réglementaire dans le secteur du transport routier d'une part et pour la grande distribution française d'autre part, ainsi que les nécessaires réorganisations logistiques qui en ont résulté chez les distributeurs ont, clairement, des incidences sur les relations entre les différents acteurs de la chaîne. En outre, 40 % des litiges entre l'industrie et la grande distribution ont une origine logistique. La grande distribution a longtemps été montrée du doigt dans les difficultés économiques du secteur routier (temps d'attente par exemple). Sans parler de

relations désormais idylliques, il faut cependant observer de nettes améliorations, la logistique étant maintenant prise en compte de façon industrielle par les distributeurs, qui acquièrent des compétences en logistique et sont de véritables professionnels. De plus, le développement de l'échange de données informatisées (EDI) et la systématisation des rencontres et accords, ont également facilité l'amélioration des relations entre transporteurs et distributeurs.

## 2.1 Les relations distributeurs - prestataires et transporteurs

Le choix des transporteurs ne se trouve pas réellement affecté par les nouvelles lois (Galland, Raffarin ou lois réglementant le transport routier de marchandises). Les distributeurs qui préféraient des entreprises de transport de taille nationale (exemple de Carrefour), notamment parce qu'elles apportent une prestation de type « industriel » (valeur ajoutée, etc.), continuent à y avoir recours, en partant du principe que ces grands groupes appliquent et respectent la législation en vigueur. Quand aux distributeurs qui avaient opté pour des prestataires de petite taille (exemple d'Intermarché), ils continuent également dans cette voie. Enfin, parmi ceux qui n'ont pas de politique particulière, mais étudient chaque cas en fonction de leurs besoins (Promodès par exemple), on n'observe pas non plus de changement notable.

### 2.1.1 Les doléances des transporteurs

#### 2.1.1.1 La gestion des temps d'attente

La gestion des temps d'attente est l'un des enjeux majeurs des différents acteurs de la chaîne logistique, en raison de leurs coûts élevés. Une étude menée sur la plate-forme Dentressangle pour le compte d'Auchan à Blanquefort (33) décrit la répartition du temps total passé sur cette plate-forme (attente, contrôle administratif et déchargement ou chargement).

Tableau 8

RÉPARTITION DU TEMPS TOTAL PASSÉ SUR LA PLATE-FORME AUCHAN	
0-30mn	6,5 %
30mn - 1h	25,8 %
1h - 1h30	35,5 %
1h30 - 2h	11,8 %
2h - 3h	14,0 %
plus de 3h	6,4 %
Total	100,0 %

Source : mémoire universitaire, cité dans Meyronneinc (1998), p18

La plupart des responsables logistiques ont pris conscience, depuis quelques années, de l'importance des temps d'attente dans les conflits et les litiges avec les transporteurs. Un ensemble de mesures ont été prises, qui ont permis une amélioration des temps de chargement et de déchargement au cours du temps : le temps moyen d'immobilisation (temps d'attente, chargement et déchargement) est

de 4 heures et 31 minutes<sup>27</sup> pour un tracteur semi-remorque savoyarde de 40 tonnes en 1996, contre six heures en 1989 (soit une baisse de près de 25 % des temps improductifs).

Dans le cas des distributeurs qui avaient délégué l'aspect opérationnel du transport à leurs prestataires logistiques (les prestataires-entrepôts gérant directement les plannings de rendez-vous avec les transporteurs), ces distributeurs ont souhaité traiter à nouveau avec les transporteurs, de façon à gérer directement les aspects relationnels et contractuels (séparation des contrats de transport et d'entreposage).

#### *2.1.1.2 Une activité logistique qui varie au cours du mois et de la semaine*

La gestion des temps d'attente varie énormément au cours du mois, en raison de la politique de gestion des stocks pratiquée par les distributeurs et pour deux principales raisons. Tout d'abord, les achats en grande surface sont nettement plus importants en début qu'en fin de mois, du fait d'arrivée de la paie. Les surfaces de vente doivent donc être en mesure de répondre à cette demande fluctuante au cours du mois. En parallèle, certains gestionnaires (ils ne représentent pas la majorité) pratiquent la politique du « stock-minimum » en fin de mois (politique de spéculation sur les stocks), notamment parce que les règlements de facture se font à la fin du mois de la date de livraison. Le résultat est que les livraisons sont considérablement accrues en début de mois, alors qu'elles se réduisent au fur et à mesure de l'écoulement du mois. Cette activité fluctuante de l'activité des livraisons est très pénalisante pour les transporteurs et les industriels, puisqu'elle est fortement désorganisatrice pour leur activité respective (temps d'immobilisation longs par exemple). Ce constat est au cœur des réclamations des transporteurs, qui demandent une réflexion commune avec les distributeurs autour des temps d'attente : facturation de ces temps d'une part et recherche de leur réduction d'autre part.

#### *2.1.2 Réorganisation des méthodes de travail des distributeurs*

Les différents partenaires de la grande distribution (transporteurs, chargeurs, prestataires logistiques) s'accordent tous pour dire que les efforts sont notables du côté des distributeurs, avec l'intégration du métier de la logistique et donc l'apparition de véritables interlocuteurs logisticiens.

#### *La grande distribution accepte de « s'investir »*

Sans aller jusqu'au partenariat (aspect développé dans la partie suivante), des initiatives sont prises par certains distributeurs dans le souci d'améliorer leurs relations de travail avec les autres intervenants. Les chargeurs (de la grande distribution ou non) ont refusé de se voir répercuter la hausse des coûts de revient sur les prix de transport, estimant que les arguments des transporteurs demandant une augmentation tarifaire ne s'appuyaient pas vraiment sur des éléments de comptabilité analytique. Ils ont estimé qu'un transporteur désireux d'argumenter ses tarifs, afin de se mettre en conformité avec le Contrat de Progrès, devait proposer une nouvelle organisation, en collaboration avec le chargeur, basée sur des

<sup>27</sup> Les cahiers de l'observatoire du CNR, avril-mai 1996.

engagements réciproques. A des hausses des coûts, les distributeurs préfèrent une recherche commune de gains de productivité. Les réflexions s'engagent, notamment en interne, sur les organisations et les systèmes à mettre en œuvre.

### Les principaux changements dans les méthodes de travail

Les distributeurs ne voulant pas se voir répercuter une hausse des prix de transport consécutive à la hausse des coûts de revient dans ce secteur, ont préféré obtenir des gains de productivité en réfléchissant aux coûts globaux de la chaîne logistique et non aux coûts unitaires de transport. Cela explique la signature du « guide des bonnes pratiques logistiques » d'avril 1996 entre la grande distribution et les opérateurs de la chaîne de production et de distribution des produits alimentaires, guide qui définit les orientations communes en vue de mettre en place les efforts de réorganisation nécessaires. De plus, les principales doléances des transporteurs portant sur les temps d'attente, la plupart des bases de distributeurs (et toutes, pour certains, tels Carrefour), ont mis en place des outils de mesure des temps d'attente afin de les réduire.

Les principaux changements dans l'organisation logistique de la grande distribution sont :

- **la prise de rendez-vous** : les flux à l'arrivée ou à la sortie des plates-formes, ainsi que dans les grands hypermarchés sont gérés avec des plannings de rendez-vous (à l'exception d'Intermarché). Ce système de prise de rendez-vous n'est pas nouveau, il existe depuis quelque temps pour les produits frais, en raison de la nécessité de respecter la chaîne du froid d'une part et, surtout, de respecter les délais sur les dates de consommation d'autre part. La « Charte Qualité chargeurs-transporteurs-distributeurs » du 27 février 1996 (détaillée dans la partie 4 du chapitre 2) aborde d'ailleurs clairement ce point, avec la formalisation du principe du rendez-vous. Chez Carrefour, les temps de déchargement ou chargement sont désormais inférieurs à une heure. Dans le cas de Promodès, les véhicules passant en entrepôt-épicerie attendent au plus une demi-heure, et plus longtemps en produits frais où la mise en place des prises de rendez-vous est plus récente. Le planning de rendez-vous n'est pas pratiqué à tous les niveaux de la chaîne : (1) dans les petites surfaces c'est encore souvent l'acheteur du rayon qui organise l'horaire de livraison, et non un responsable global et (2), au niveau des magasins, les livraisons directes des fournisseurs sont plus difficiles à gérer que lorsque les flux arrivent en provenance des bases où il est possible de gérer à distance les arrivées dans les magasins (programmer le départ d'un camion, dans ce dernier cas, en fonction de son arrivée au point de vente). De plus, la nécessaire coordination entre acheteurs (lorsque ce sont eux qui déterminent un rendez-vous avec les transporteurs) et responsables des réceptions chez certains distributeurs, n'est pas toujours assurée. Enfin, on estime encore à 20 % le nombre de transporteurs qui arrivent en avance par rapport à leur rendez-vous (et 7 à 8 % ont des avances supérieures à 30 minutes) en espérant être déchargés plus vite ;
- **l'extension des plages-horaires de livraison**. Cette possibilité n'est pas développée partout. Casino le fait pour les supermarchés dans le Sud de la France, dans le cas de son accord de partenariat avec le transporteur Barbe.

C'est également une pratique de Leclerc dans certaines régions (Midi-Pyrénées) ;

- *la mise en place de sas de livraison.* La création de sas de livraison permet aux transporteurs de livrer en dehors des heures de réception et leur offre donc plus de souplesse. Les chauffeurs ont une clé qui leur permet d'accéder à une zone de chargement ou de déchargement. Chez Casino, 30 % des magasins sont équipés (bientôt 50 %). Comptoirs Modernes a également développé les sas de livraison pour les produits frais ;
- *la réorganisation du travail.* Auchan a réduit le nombre de quais de déchargement dans le magasin-pilote d'Auchan-Le Lac (Charte logistique et Qualité du 25 octobre 1994), ce qui lui permet de mieux gérer les files d'attente. De plus, l'abaissement des quais de déchargement (également dans certains magasins d'Auchan) fait que désormais, les marchandises arrivent à niveau, d'où une suppression de certaines manutentions pour les réceptionnaires. On peut également citer la séparation des processus de déchargement en fonction des volumes : Leclerc fait la distinction entre « inférieurs et supérieurs à 3 tonnes » ;
- *une tarification de transport repensée.* C'est ce qu'ont fait Barbe et Casino, avec la mise en place d'une « tarification binôme de référence » en heure-camion et heure-chauffeur, plutôt qu'un tarif kilométrique (elle intègre donc la dimension sociale voulue dans l'accord social du 23 novembre 1994). Les paramètres de la tarification sont le nombre d'heures journalières d'utilisation d'un véhicule, le kilométrage, le pourcentage d'utilisation du chauffeur en activité « route » et le pourcentage d'utilisation en activité « attente » ;
- *les sanctions financières à double sens.* Auchan a instauré un système de bonus-malus qui s'applique en cas de non-respect des plannings et des heures de livraison. Pour l'instant, ce processus ne concerne que les livraisons entre les fournisseurs et les plates-formes. Ces pénalités sont dues par tout transporteur ayant plus d'une demi-heure de retard à son rendez-vous et, à l'inverse, Auchan s'acquitte de pénalités lorsque le transporteur est à l'heure mais qu'il n'est pas accueilli dans la demi-heure. Il faut souligner que le montant est forfaitaire (75 F par demi-heure de retard). Dans certaines régions, Leclerc a mis en place des accords bilatéraux avec certains transporteurs, comprenant des pénalités pour non-respect par le destinataire ou le transporteur des accords sur les prises de rendez-vous et les délais de déchargement à partir de ce rendez-vous ;
- *la mise en place de cahiers des charges.* Des cahiers des charges sont définis par certains distributeurs (Système U, Promodès, Auchan notamment), que chaque transporteur doit signer. Ces cahiers de charges détaillent les différentes opérations de transport et précisent les tâches et devoirs de chacun ;
- *la collecte des marchandises chez le fournisseur.* Avec cette organisation, le nombre de camions pourrait se trouver réduit. Le transporteur ne livrera plus plusieurs distributeurs à partir d'un fournisseur (d'où plusieurs véhicules chez chaque distributeur) mais un seul distributeur à partir de plusieurs fournisseurs (d'où un seul véhicule, chez chaque distributeur, en schématisant à l'extrême). La gestion des déchargements s'en trouverait améliorée.

### 2.1.2.1 Développement du partenariat

Résultant directement de ces réflexions conjointes et du dialogue entamé, la logique semble désormais être à un rallongement de la durée des contrats, en particulier avec les prestataires-entrepôts. C'est une condition sine qua non à un partage des gains de productivité en vue d'améliorer les coûts globaux, et d'éviter la hausse mécanique des coûts unitaires. Certains distributeurs travaillent désormais avec un ensemble stable de transporteurs (Promodès et Auchan, entre autres), avec l'établissement d'un cahier des charges et un dialogue facilité. Cela instaure une relation de confiance, importante aux yeux des chargeurs en raison de leur possible implication sur le plan pénal en cas d'infraction. L'un de ces exemples de partenariat les plus poussés est celui réalisé entre le distributeur Casino et le transporteur Barbe.

A l'initiative de la DRE Rhône-Alpes, Casino signe un accord de partenariat le 7 janvier 1996 avec le transporteur Barbe, spécialisé dans la location de véhicules (avec ou sans chauffeur). Cet accord s'inscrit en droite ligne du Contrat de Progrès et de la loi de Modernisation-Sécurité du transport (loi Bosson du 1<sup>er</sup> février 1995), sur la transparence des ordres de transport. Il s'applique à l'activité de livraison des magasins de la région Provence Alpes Côtes d'Azur au départ de l'entrepôt de Casino situé à Aix-en-Provence. Casino s'engage à réduire les temps improductifs des chauffeurs sur l'entrepôt d'Aix-en-Provence, de façon à ce que les temps d'attente (avant déchargement) soient inférieurs à une heure. De plus, Casino attribue le volume d'activité nécessaire à son prestataire, afin que les moyens humains et matériels mis à disposition soient utilisés avec la meilleure efficacité sur des plages horaires de 9 heures 15 minutes incluant les repos obligatoires. Ainsi, les véhicules frigorifiques seront également utilisés l'après-midi pour des produits d'épicerie en non-réfrigéré, de façon à multiplier par 2 ou 2,5 les temps d'exploitation des matériels. Les horaires de livraison des magasins seront modifiés afin de faire tourner les camions le plus possible. Ainsi, les hypermarchés vont mettre en place des équipes de nuit et les supermarchés vont installer des sas de livraison. Les transports Barbe, pour leur part, ont investi dans un entrepôt (10 millions de francs) à proximité du site de Casino à Aix-en-Provence, alors que les camions devaient, auparavant, partir de la base de Toulon, distante de 50 kilomètres. Le dernier point, non moins important, porte sur la « tarification binôme de référence » qui a été mise en place et qui s'appuie sur l'heure-camion et l'heure-chauffeur, plutôt que sur un barème kilométrique.

Si l'expérience se révèle positive, Casino étendra sa démarche à d'autres sites (Chambéry, Grigny au sud de Lyon, et Toulon), avec le même prestataire ou d'autres.

### 2.1.2.2 Signature de chartes et d'accords

En dehors des chartes signées entre les représentants professionnels des distributeurs, des transporteurs et autres (voir partie 4, chapitre 2), certains distributeurs se sont également engagés, par la signature de chartes ou par des accords, au niveau de leur entreprise, à l'échelon national, régional ou local : il s'agit d'Auchan et de Leclerc.

### La charte « logistique et qualité » d'Auchan

Du point de vue des accords signés et « officialisés », Auchan est certainement le distributeur qui est allé le plus loin, avec une succession d'engagements.

Tout d'abord, à l'initiative de la DRE d'Aquitaine, en concertation avec la FNTR et l'UNOSTRA, la *Charte Logistique et Qualité* a été signée le 25 octobre 1994 entre le magasin d'Auchan-Le Lac de Bordeaux, quelques transporteurs et des chargeurs. Les différents points portent sur la qualité, les délais, la communication et la circulation des informations, la formation, l'accueil des conducteurs, et la mise en place d'un comité de suivi. Ainsi, en ce qui concerne les délais, l'objectif d'Auchan est de garantir la qualité dans le respect de la réglementation routière, notamment en passant ses commandes aux chargeurs dans des délais suffisants (dans le cas de lots complets : 24 heures si la distance du point d'expédition est inférieure à 250 km, 36 heures pour une distance comprise entre 250 km et 600 km, 48 heures au delà). La gestion des réceptions a été réorganisée : le nombre de quais est passé de cinq à trois, le premier étant dédié aux produits frais alimentaires secs, le deuxième aux produits frais et le dernier aux marchandises non alimentaires. Cette réduction du nombre de quais a permis l'amélioration des accès. De plus, les camions se garent maintenant à niveau sur les quais de déchargement, d'où une réduction des manutentions. Les résultats sont positifs : le pourcentage d'attente inférieure à 15 minutes est passé de 33 % à 60 % pour les produits de grande distribution, de 80 % à 92 % pour les produits frais et de 51 % à 68 % pour les produits non alimentaires.

Les résultats de la charte du Lac sont suffisamment probants au bout de deux ans pour que l'expérience soit étendue. Au total, une quinzaine de magasins se sont engagés dans cette démarche et disposent ou vont disposer prochainement d'une charte « Logistique et Qualité » adaptée, certaines prévoyant même la publication régulière de statistiques sur les temps d'attente. Après la région Grand Ouest, un accord a été signé le 6 février 1997 à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille-Provence. Il reprend le principe de la charte d'Auchan-Le Lac, avec deux nouveautés : la fixation d'une durée plafond de déchargement et un dédommagement imposé à ceux qui ne respectent pas leurs engagements. En Pays de Loire, une charte chargeurs-transporteurs-Auchan est signée le 4 juillet 1997. Le 8 février 1998, Auchan signe une Charte en Poitou-Charentes.

### La convention-mouvement de Leclerc

Une Convention de partenariat a été signée le 8 juillet 1997 (rendue publique début 1998) entre Leclerc, les représentants des transporteurs et des entreprises de transport, qui fait suite à un groupe de travail chez Leclerc, chargé d'étudier les « mesures permettant d'améliorer les relations avec le monde du transport ». C'est un accord-cadre, national, qui porte sur les opérations de livraisons des marchandises effectuées auprès des centrales et des magasins et provenant directement des fournisseurs de Leclerc ; elle ne couvre pas les livraisons entre les centrales et les magasins. Cet accord intègre des démarches déjà inscrites dans d'autres chartes comme le compte à rebours logistique (décrit dans le guide des bonnes pratiques logistiques d'avril 1996). Il demande la généralisation des rendez-vous, avec des procédures différentes selon que les envois font plus ou moins de trois tonnes. Enfin, l'un des points importants de cet accord est la création d'un poste

de médiateur dans chaque centrale régionale, chargé des relations avec les transporteurs et les organisations professionnelles de sa région, ce médiateur n'étant pas le réceptionnaire des marchandises. Il doit participer à des réunions trimestrielles (les représentants des principaux transporteurs sont invités à faire le point sur le bon fonctionnement de leurs relations avec Leclerc), sensibiliser les réceptionnaires, organiser des fiches de site, collecter les anomalies et envisager une modification de l'amplitude des horaires d'ouverture. Des initiatives avaient déjà été prises dans certaines centrales, avant cet accord, dans un souci de dialogue.

#### Positionnement des différents distributeurs sur ces accords

Auchan et Leclerc estiment la démarche contractuelle avec les transporteurs, essentielle pour l'amélioration des relations et des conditions de travail de chacun. Un dialogue régulier et des engagements concrets réciproques en sont une condition nécessaire.

Carrefour ne souhaite pas formaliser ses relations avec ses transporteurs ou ses prestataires logistiques. Mais le distributeur développe pourtant un partenariat avec tous les acteurs de la chaîne, afin de simplifier et d'optimiser la chaîne. Comptoirs Modernes privilégie également le dialogue avec ses transporteurs, dans une logique de long terme. Casino estime qu'il est difficile de mettre en place un accord avec l'ensemble de ses partenaires, qui se révèle concret et efficace et qui permette d'accroître réellement la productivité de la chaîne. Le groupe préfère opter pour un accord avec un prestataire et dans une région, comme c'est le cas de l'accord avec le transporteur Barbe.

Enfin, Système U et Promodès sont partisans d'une démarche plus globale, telle les accords signés en leur nom par la Fédération du commerce et de la distribution (FCD) ; à l'exemple du guide des bonnes pratiques logistiques d'avril 1996. Ces distributeurs préfèrent s'appuyer sur la signature de cahiers des charges par leurs transporteurs (ce que fait aussi Auchan d'ailleurs).

Le groupe Intermarché n'a pas mis en place d'accord avec les transporteurs. Il n'est pas non plus adhérent de la FCD. Il préfère un dialogue permanent avec ces transporteurs, notamment dans le cadre de réunions au niveau des bases. Les relations avec les autres acteurs diffèrent d'ailleurs beaucoup d'une base à l'autre, étant donné leur degré d'indépendance.

On constate donc que les groupes de distribution ont des positions différentes quant à la « gestion » de leurs relations avec les autres acteurs de la chaîne logistique. L'un des « thermomètres » de l'état de leurs relations avec les transporteurs est de mesurer, pour chaque distributeur, le nombre de bases bloquées lors des derniers mouvements sociaux de novembre 1997. Carrefour n'a pas été affecté. Chez Intermarché, souvent mis en avant dans la presse pour les mauvaises conditions de réception des chauffeurs, seul un petit nombre de bases ont été touchées (la base de Pézenas par exemple, qui ne prévoit pas d'accueil pour les chauffeurs). Casino et Promodès ont eu quelques bases touchées.

D'une façon plus générale, chacun s'accorde pour dire qu'il faut dorénavant mettre l'accent sur des relations tripartites (intégrer le transporteur dans la relation

fournisseur-distributeur), il faut multiplier les opportunités de dialogue et travailler de manière concertée. De plus en plus, les distributeurs reconnaissent que le transporteur est un partenaire qui a un rôle prépondérant dans des organisations faisant appel au flux tendu, il est incontournable dans les relations entre fournisseurs et distributeurs.

### 2.1.3 Le respect de la législation

Les distributeurs se sentent de plus en plus concernés par l'évolution du cadre juridique, qu'il s'agisse du décret de co-responsabilité pénale de décembre 1992, de la loi sur la sous-traitance ou encore de la loi sur les prix abusivement bas. La conséquence la plus importante est la constitution de bases de données qui indiquent, en fonction du lieu de départ du chargement et compte tenu de la réglementation sur les temps de conduite, l'heure d'arrivée sur les plates-formes. Elles permettent de déterminer les prises de rendez-vous en fonction de la mise à disposition des marchandises chez le fournisseur. Celui-ci a l'obligation de livrer la commande au transporteur du distributeur (quand il s'agit d'une tarification prix-usine) à l'heure indiquée dans le contrat d'achat (sous peine de pénalités chez certains distributeurs, à l'exemple de Promodès-Logidis). Le temps de conduite réglementaire est intégré dans la chaîne logistique.

En ce qui concerne la législation sur les prix abusivement bas, les distributeurs ne se sentent pas aptes à déterminer si le prix d'une prestation de transport respecte ou non les « charges incompressibles » du texte légal : comment savoir si le transporteur ne profite pas d'un fret de retour par exemple, ou s'il n'a pas déjà amorti son véhicule ? Certains distributeurs préfèrent donc une autre approche : ils choisissent des entreprises « respectables » (grandes entreprises par exemple). De plus, les contrats entre les distributeurs et les transporteurs font explicitement référence au respect de la législation en vigueur.

## 2.2 Les relations distributeurs - fournisseurs

Les relations entre les distributeurs et leurs fournisseurs industriels se sont trouvées affectées par les évolutions du cadre réglementaire, avec une accentuation des rapports de force, en particulier au niveau des procédures de tarification.

### 2.2.1 Accentuation des rapports de force

#### 2.2.1.1 Les rapports économiques

La politique de la grande distribution de concurrence par les prix, s'est trouvée directement affectée par la loi Galland et notamment l'interdiction de revente à perte. Le système de péréquation des marges (les marges négatives sur certains produits sont compensées par les marges élevées sur d'autres) auquel se livraient les distributeurs est remis en cause. Les distributeurs ont donc cherché à augmenter les ventes de leurs marques propres, sur lesquelles la marge est plus confortable (« marque-repère » de Leclerc par exemple). La part de marché des marques de distributeur aurait ainsi augmenté de deux à trois points au cours des derniers mois. La grande distribution se rend donc de plus en plus indépendante des grands industriels.

Une menace a été avancée par les distributeurs lors de l'énoncé de la loi Galland, c'est le recours accru aux *centrales d'achat européennes* de façon à contourner la législation française : le distributeur achète à un industriel par l'intermédiaire d'une centrale d'achat localisée dans un autre pays (Suisse, Allemagne ou Liechtenstein), c'est la législation de ce pays qui s'applique à la facture. Cependant, ce procédé d'achat ne concerne que peu de produits, puisqu'il implique que le fournisseur soit référencé au niveau européen, ce qui suppose une production suffisante.

### 2.2.1.2 *La maîtrise de la logistique*

La grande distribution désorganise la logistique du fabricant en remontant la chaîne, car elle impose de plus en plus ses propres horaires, sa propre organisation, qui n'est pas forcément celle de l'industriel, d'où d'éventuelles frictions. Plus le distributeur remonte en amont et plus il a la possibilité d'intervenir dans le champ de la logistique de l'industriel. La question qui se pose à l'heure actuelle, est de savoir pour combien de temps encore le fournisseur maîtrise l'approvisionnement des bases logistiques des distributeurs. Désormais, deux chaînes cohabitent :

- l'approvisionnement direct des magasins, car les quantités sont suffisantes pour faire du flux tiré. La grande distribution est maître d'œuvre ;
- l'approvisionnement qui transite : le fournisseur par un entrepôt ou une plateforme gère encore (pour combien de temps ?) la partie de la logistique entre son site et celui du distributeur.

Les fournisseurs doivent donc, en amont, réorganiser en partie leur logistique. Les distributeurs souhaitent continuer à avoir les mêmes délais globaux entre la passation de la commande (jour A) et la livraison en magasin (jour C par exemple). Mais cela suppose que les fournisseurs livrent non plus les magasins le jour C, mais les plates-formes des distributeurs le jour B. Les dépôts de proximité des industriels, chargés de livrer les magasins, perdent de leur utilité (des producteurs ont dû en fermer quelques uns), et le travail en usine s'en trouve modifié, la logique des flux sortants n'étant plus la même.

### 2.2.2 *La tarification entre fournisseur et distributeur*

Avec la loi Galland, la tarification pratiquée par les fournisseurs devient encore plus stratégique. En effet, le seuil de revente à perte est fondamentalement lié au mode de tarification, comme nous allons le constater.

#### 2.2.2.1 *Les différentes tarifications*

Trois types différents de tarification sont habituellement pratiqués par les fournisseurs : le prix-usine, le prix-usine avec transport et le prix franco. C'est la tarification au prix-franco qui est majoritaire dans l'agro-alimentaire (les 2/3 des approvisionnements), à l'exception des liquides, qui sont une famille logistique traditionnellement tarifée en prix-usine.

### Le prix-usine

Le fournisseur vend son produit « sortie-usine », c'est au client de le récupérer et de prendre en charge le transport. Cette tarification est utilisée dans le secteur des boissons, notamment pour les eaux minérales et les bières.

### Le prix-usine avec transport

Le fournisseur vend son produit « sortie-usine », mais impose le transporteur qui facture directement sa prestation au client.

### Le prix franco

Le prix franco comprend la prestation transport qui est facturée forfaitairement, quelle que soit la distance (prix-usine+forfait). Le fournisseur doit faire une péréquation entre les clients les plus éloignés et ceux qui sont plus proches. Cette forme tarifaire est la plus pratiquée dans les échanges entre industriels de l'agro-alimentaire et distributeurs (2/3 voire les 3/4 des fournisseurs alimentaires). Les industriels préfèrent cette forme tarifaire pour une question de simplification de la facture aux distributeurs (un produit = un prix qui inclut le transport).

#### *2.2.2.2 Modes de tarification et loi Galland*

### Les distributeurs souhaitent une tarification prix-usine

Alors que la tarification au prix-franco est actuellement la plus pratiquée, la loi Galland n'est pas sans conséquence sur le type de tarification. En effet, l'interdiction de revente à perte amène les distributeurs à acheter au prix (celui porté sur la facture) le plus bas possible, s'ils veulent continuer à mener une politique de prix faibles sur certains produits qui leur servent de prix d'appel. En fonction de la tarification retenue, les composants du prix portés sur la facture ne sont pas les mêmes : dans le cas du prix franco, un seul prix est indiqué (hors escompte et autres, évidemment), alors que dans le cas d'une tarification prix-usine (quelle qu'elle soit), apparaissent distinctement le prix d'achat-usine d'une part, et le prix du transport d'autre part. Ceci explique pourquoi les distributeurs sont actuellement demandeurs du prix-usine, qui leur permet de jouer sur le montant de la prestation transport, et de réduire finalement le prix total d'achat, donc le seuil de revente à perte.

La politique de l'enlèvement-usine était déjà d'actualité avant la loi Galland, puisqu'elle représente la volonté de maîtrise de la chaîne dans sa globalité. Elle existe depuis toujours chez Intermarché qui souhaite ainsi optimiser l'utilisation de son parc propre de véhicules et représente 40 % des approvisionnements ; elle existe depuis au moins quatre ans chez Promodès-Logidis qui maîtrise 30 % des transports amont. Deux distributeurs ne s'inscrivent pas dans cette volonté de développer les achats en prix-usine : Auchan et Système U. Auchan n'achète pas en prix-usine, essentiellement pour des raisons tenant à des problèmes de péréquation franco. Chez Système U, il n'y a pas de stratégie réellement arrêtée, l'opération de transport étant pratiquée par le distributeur si cela s'avère plus efficace, mais dans le cas contraire, c'est le fournisseur qui opère.

### La position des fournisseurs

Nous avons déjà mentionné plusieurs fois que la plupart des fournisseurs refusent de pratiquer une autre tarification que le prix franco et ceci malgré les fortes pressions de la plupart des distributeurs, à la fois car il souhaitent conserver la maîtrise du maillon transport (choix du transporteur, meilleure gestion des départs dans les entrepôts,...), et d'autre part pour des raisons stratégiques. Les industriels qui proposent déjà plusieurs tarifications, observent un report vers le prix « départ usine » (c'est le cas de Fleury-Michon).

Dans le cas des produits ultra-frais, il existe une barrière qualitative liée à la chaîne du froid, dont la technique est parfaitement maîtrisée par les industriels mais pas encore par la grande distribution.

Actuellement, lorsque le fournisseur pratique le prix franco et que le distributeur vient récupérer sa marchandise avec sa flotte propre, il est considéré par ce fournisseur comme un prestataire de transport et est donc payé pour la prestation effectuée (qui n'est pas déduite de la facture d'achat). Au final, la facture ne fait apparaître que le prix franco et ne tient pas compte du fait que c'est le distributeur lui-même qui a effectué le transport de la marchandise.

Lorsque les fournisseurs accepteront en masse de facturer en prix-usine, la réaction de la grande distribution sera immédiate, puisqu'ils répondront à une demande mainte fois formulée. Quant à la rapidité de la réaction, il suffit de se rappeler le cas de Leclerc qui a modifié sa politique d'approvisionnement en trois mois.

## **2.3 Les relations transporteurs - chargeurs (industriels)**

Les chargeurs sont souvent accusés par les entreprises de transport routier de renforcer les difficultés économiques du secteur en ne jouant pas le jeu de l'accord social et en ne faisant pas la distinction entre les transporteurs qui appliquent l'accord et sont respectueux des réglementations, et les « brebis galeuses ». En réalité, les grandes entreprises chargeurs ont compris qu'il fallait jouer le long terme en acceptant de traiter en priorité avec les entreprises qui appliquent l'accord social. De plus, les nouveaux textes législatifs impliquent de plus en plus les chargeurs dans le respect des réglementations.

Les principales réclamations portent sur les prix d'une part et sur les conditions de réception des marchandises d'autre part. Le propos de cette étude portant sur la grande distribution française, cette partie, d'ordre général, sera donc succinctement abordée.

### **2.3.1 Le refus des chargeurs de répercuter les hausses des coûts de revient**

L'estimation de la hausse des charges résultant de l'accord social du 23 novembre 1994 ainsi que des décrets et des autres textes de loi qui ont suivi, varie dans une fourchette allant de 6 % à 12 %, en fonction de la taille des entreprises, de leur secteur d'activité, etc. Or, les chargeurs ont, d'une façon générale, refusé de voir se répercuter cette hausse des charges sur les prix des prestations de transport, estimant que les arguments des transporteurs demandant une augmentation tarifaire

ne s'appuyaient pas vraiment sur des éléments de comptabilité analytique et qu'ils répercutaient systématiquement la hausse de leurs charges, sans réflexion sur les modes opératoires. Les chargeurs ont donc estimé qu'un transporteur désireux d'argumenter ses tarifs, afin de se mettre en conformité avec le Contrat de Progrès et son volet social, devait proposer une nouvelle organisation, basée sur des engagements réciproques. A des hausses des coûts, les chargeurs préfèrent une réorganisation des opérations liées au transport et une recherche sur les gains de productivité (voir partie 2.1 de ce chapitre).

### 2.3.2 Les conditions de livraison et de récupération des marchandises

Le second problème identifié au niveau des relations entre les chargeurs et les transporteurs se pose plus spécifiquement au niveau des conditions de récupération ou de livraison des marchandises. En effet, tous les temps de travail doivent être rémunérés au chauffeur ; les temps d'attente, parfois très longs et excédant ce qui est prévu dans le contrat, deviennent source de conflits entre les chargeurs et les transporteurs : qui doit les payer ? Nous renvoyons le lecteur à la partie 2.1 qui traite le cas des distributeurs.

A contrario, le refus des chargeurs comme des destinataires (ainsi que nous l'avons dit pour la grande distribution), les a conduit à repenser l'organisation du travail, notamment avec la mise en place de prises de rendez-vous. Cette amélioration des conditions de récupération et de livraison des marchandises fait que le travail du transporteur s'en trouve facilité, avec une réduction des heures d'attente (difficilement facturées) d'où peut résulter une baisse (faible) des coûts résultant d'une amélioration des conditions de travail sur les temps d'attente.

### 2.3.3 Le dialogue s'instaure de plus en plus aux échelons régional et national

La situation économique du transport routier de marchandises tire les prix vers le bas, et le chargeur est souvent désigné comme le responsable de la dégradation des prix (« il prend le moins cher sans s'occuper de la réalité économique, réglementaire ou sociale »). Or, il ne faut imputer aux chargeurs, qui sont soumis à une forte pression concurrentielle, et font de plus en plus attention aux coûts de leurs transports, les difficultés structurelles de la profession (surcapacité donc concurrence très forte). De plus, une part des difficultés dans la négociation commerciale provient du fait que la restructuration de l'offre n'est pas encore réalisée. Même si, sur le plan pénal, les chargeurs peuvent être impliqués en tant que donneurs d'ordre, avec le décret de co-responsabilité pénale du 23 juillet 1992 (traité dans la partie 1.7.1, chapitre 2), dans le cas d'infractions à la réglementation des conditions de travail et de sécurité commises par des entreprises de transport routier, il reste encore à transformer en profondeur les relations entre les chargeurs et les transporteurs, afin de permettre la valorisation des services offerts.

En conclusion, de plus en plus d'entreprises, chargeurs, comprennent l'intérêt de l'accord social et des autres mesures qui amènent à une hausse des coûts. Si elles n'estiment pas nécessaires une répercussion systématique de cette hausse sur les prix pratiqués, elles se déclarent ouvertes à une réflexion commune et un partage des gains de productivité liés à une meilleure organisation de la chaîne logistique. Le

dialogue s'instaure de plus en plus, tant au niveau national entre les différents représentants des professions qu'au niveau des entreprises elles-mêmes, avec la volonté d'une réorganisation des modes de travail dans le transport routier de marchandises.

## **2.4 L'Etat comme médiateur**

L'Etat s'implique dans la mise en place de tables rondes et de groupes de travail entre chargeurs et transporteurs au niveau régional : exemple de la charte-cadre des Pays de la Loire signée le 10 juin 1997 (détaillée dans la partie 4, chapitre 2). La région Languedoc-Roussillon organise actuellement une table ronde réunissant les distributeurs, les industriels de l'agro-alimentaire, les représentants patronaux et syndicaux, afin d'identifier, en commun, des gains de productivité et de permettre à chacun de s'inscrire dans le respect de la réglementation.

Les actions menées se font souvent par filière (betterave à sucre en Champagne-Ardenne, filière viandes en Limousin, filière fruits et légumes en Midi-Pyrénées, par exemple) ou par secteur d'activité (livraisons à la grande distribution en Midi-Pyrénées, en Poitou-Charentes).

Il s'agit également d'actions de sensibilisation (obligations et responsabilités des donneurs d'ordre en Franche-Comté et en Midi-Pyrénées, réflexions sur les améliorations des temps d'attente en pays de la Loire et en Rhône-Alpes) ou d'élaboration de documents de synthèse et d'aides aux entreprises : la DRE Midi-Pyrénées diffuse un document sur les coordonnées, les horaires d'ouverture et les noms des personnes-correspondants des différentes plates-formes de la grande distribution.

Au niveau national, la première réunion entre les transporteurs et les chargeurs s'est tenue le 13 février 1998, sous l'égide du Ministre des transports, Jean-Claude Gayssot, comme il l'avait annoncé à l'issue du dernier conflit routier de 1997. Etaient présents les organisations patronales des transporteurs (FNTR, CLTI, FFOCT, UNOSTRA, UFT, CLTL et AFTRI), les associations de chargeurs (AUTF, UOITC, UFIT représentant l'industrie textile et l'UIP représentant l'industrie pétrolière) et des représentants des grandes entreprises (Béton de France, Carrefour, Fleury-Michon, Gefco, Générale Sucrière, Kodak, L'Oréal, Saint-Gobain, Ugine). Cette table ronde s'est conclue par la constitution de groupes de travail portant sur :

- les temps d'attente au chargement-déchargement ;
- la mise à jour des contrats-types ;
- le document de transport ;
- les impayés et délais de règlement ;
- la sous-traitance et le dumping routier ;
- la concurrence avec les pavillons étrangers ;
- la mise en œuvre du protocole de sécurité ;
- l'intégration des marchandises dans les Plans de Déplacements Urbains.

Également au niveau national mais ne concernant que les aspects logistiques, l'Association des utilisateurs de transport du fret a signé la Charte-qualité du 27 février 1996 qui s'applique à l'ensemble des marchandises, à l'exception des denrées périssables (voir partie 4, chapitre 2).

### 3. CONSÉQUENCES DE CES ÉVOLUTIONS SUR LE SECTEUR DES TRANSPORTS

L'objet de cette partie est de comprendre les conséquences du nouveau cadre réglementaire sur le transport routier de marchandises en France. Bien que ses conséquences ne semblent pas concerner directement la grande distribution, il nous semble important d'analyser également l'impact de l'évolution des conditions économiques de la profession, car ce sont autant de paramètres susceptibles de faire évoluer le maillon transport de la chaîne agro-alimentaire.

#### 3.1 Conséquence pour le secteur du transport des lois Galland et Raffarin

##### Le métier de transporteur évolue

Les lois Galland et Raffarin ont renforcé la volonté de prise de contrôle des opérations de transport et de logistique au sein de la grande distribution. Au début des années quatre-vingt-dix, les distributeurs s'étaient intéressés à la logistique des approvisionnements de leurs magasins. Maintenant, ils remontent la chaîne logistique. Les conséquences pour les transporteurs sont une réorganisation de leurs activités : le transporteur est amené, de plus en plus, à massifier les flux depuis et pour les industriels jusqu'aux plates-formes de la grande distribution. Auparavant, il faisait un travail classique de messenger groupeur entre les fournisseurs et les points de vente. La tendance actuelle transforme le transporteur en simple tractionnaire entre les industriels et les plates-formes, d'où une perte de la valeur ajoutée et des marges plus faibles. *C'est la fin du picking, le transport se fait désormais par palettes complètes, voire camions complets.*

##### Choix des transporteurs

Le choix des transporteurs par les distributeurs ne se trouve pas réellement affecté. Les distributeurs qui préféraient des entreprises de transport de taille nationale (exemple de Carrefour), notamment parce qu'elles apportent une prestation de type « industriel », continuent à y avoir recours. Quand aux distributeurs qui avaient opté pour des prestataires de petite taille (exemple d'Intermarché), ils continuent également cette politique. Enfin, ceux qui n'ont pas de politique particulière mais étudient chaque cas en fonction de leurs besoins (Promodès par exemple), on n'observe pas non plus de changement notable.

##### Le changement de donneur d'ordre

Le recours accru au prix-usine fait que le donneur d'ordre sur le maillon usine du fournisseur → base du distributeur est de plus en plus le distributeur. La loi Galland a accéléré le changement de donneur d'ordre ; de l'industriel au distributeur. Lorsque le transporteur récupérait un chargement chez un prestataire logistique (par exemple, un frigorifique), composé par un ensemble de commandes appartenant à plusieurs industriels (yaourts blancs de A, desserts lactés de B), son chargement appartenait à plusieurs fournisseurs (A et B). Dans le cas du prix-usine et pour la

même prestation (entrepôt frigorifique vers base du distributeur) et le même chargement, le donneur d'ordre est désormais le distributeur. Le transporteur apparaît donc plus dépendant de son client unique qu'il ne l'était auparavant de ses deux clients. En revanche, le fait que le chargement appartienne désormais à un seul propriétaire pourra faciliter les contrôles, car il sera plus facile de reconstituer les chargements et les coûts du camion.

Les transporteurs craignent des conditions économiques plus difficiles, les distributeurs utilisant leur poids pour obtenir une réduction de la prestation, notamment dans les régions où quelques distributeurs représentent la majorité des flux alimentaires (c'est le cas de la Bretagne). Cependant, le changement se fait progressivement, ce n'est pas tant un bouleversement de leur situation économique qu'une modification de leurs conditions de travail que les transporteurs observent actuellement.

### **3.2 Accord social du Contrat de Progrès et secteur des transports routiers de marchandises**

#### **3.2.1 L'application de l'accord social**

Nous allons d'abord tenter de faire le bilan des entreprises appliquant l'accord social puis nous nous intéresserons aux réticences internes au secteur.

##### *3.2.1.1 Bilan de l'application de l'accord social*

Un premier bilan<sup>28</sup> sur l'application du Contrat de Progrès a été fait par la Direction des Transports Terrestres et l'Inspection du Travail - Transport au printemps 1996 (soit six mois après l'entrée en application de l'accord). Deux points méritent d'être soulignés :

- 4 000 entreprises (soit un transporteur concerné sur deux) ont pris une initiative (ce qui ne signifie pas pour autant que l'accord soit ensuite appliqué à 100 %) ;
- la création d'emplois attribuée à la mise en œuvre de l'accord social (réorganisation des tournées, réduction des travaux de manutention, etc.) est évaluée à environ 3 000, sur un total de 9 000 postes créés par la branche en 1995.

Plus de deux ans après, il semblerait que le bilan soit plus mitigé, il est encore difficile de faire une estimation chiffrée à la fois des entreprises qui ont un accord social interne et de celles qui appliquent l'intégralité des dispositions de l'accord social du 23 novembre. Du côté des organisations professionnelles, les chiffres affichés par les pouvoirs publics sont considérés avec prudence, à la fois pour leur « optimisme » et parce qu'ils ne font pas la distinction entre simple profession de foi et réelle instauration de nouvelles règles. L'estimation des organisations patronales évalue le nombre d'entreprises engagées dans l'accord à environ un tiers, avec un niveau d'implication très divers selon les secteurs d'activités et les régions.

---

<sup>28</sup> Bulletin des Transports et de la Logistique, n° 2661, 20 mai 1996

### 3.2.1.2 *Les réticences des entreprises de transport*

Les entreprises sont assez réticentes à appliquer l'accord social. Leur principale crainte repose sur la distorsion de concurrence qui résulte de la non-application de cet accord, coûteux, par les sociétés concurrentes. La règle selon laquelle le prix de revient et la marge donnaient le prix de vente est révoquée. Aujourd'hui, c'est le marché qui fixe les prix, l'entreprise doit faire en sorte d'avoir un prix de revient inférieur au prix de vente. Si elle applique l'accord social, il y a risque de perte de marchés et d'une baisse des résultats financiers, suite à la hausse des charges sans répercussion sur les prix des prestations (réduction des marges). Le résultat est qu'il faudra attendre les décrets de décembre 1996 pour donner une dimension réglementaire à certaines dispositions de l'accord social.

### 3.2.2 Une succession de conflits

A l'origine du Contrat de Progrès étaient les fortes mobilisations de juillet 1992 sur l'instauration du permis à points. Ce n'est que le début d'une succession de conflits et de mouvements sociaux dans le transport routier de marchandises.

En novembre 1996, un mouvement des salariés est déclenché, structuré par les organisations syndicales. D'une durée de trois semaines, il porte sur la difficulté de mise en place du Contrat de Progrès (dont l'application commence le 1<sup>er</sup> octobre 1995) et le désaccord entre employeurs et salariés sur la notion d'heure travaillée pour les temps autres que la conduite. Ce conflit se termine le 29 novembre 1996 par la signature de cinq protocoles d'accord. Le protocole de fin de conflit (récapitulatif des faits et des cinq protocoles d'accord) est, quant à lui, signé le 9 décembre 1996 par l'ensemble des partenaires sociaux. En outre, les organisations patronales recommandent aux employeurs le versement d'une prime de 3 000 F (mesure qui sera très diversement appliquée). Le principe d'un accord sur le congé de fin d'activité à 55 ans est entériné pour les conducteurs ayant conduit pendant au moins 25 ans un véhicule de plus de 3,5 tonnes de PTAC. Ce conflit se termine également par les décrets n° 96-1082 du 12 décembre 1996, n° 96-1115 du 19 décembre 1996 (sur le principe d'une limitation de la durée journalière cumulée des temps de repos et de coupure), et n° 97-488 du 12 mai 1997.

En novembre 1997, c'est un second mouvement social, en partie parce que les chauffeurs se plaignent du non-versement de la prime de 3 000 F promise lors de la grève précédente. La principale revendication porte donc sur les salaires. Ce mouvement se termine par la signature d'un accord le 7 novembre 1997, qui revalorise les salaires en assurant une rémunération minimale pour les routiers longue distance, et définit un calendrier de programmation des hausses de salaires sur trois ans (jusqu'en l'an 2000). Une table ronde réunissant chargeurs et transporteurs devra également se tenir le plus rapidement possible (ce sera fait en février 1998, voir paragraphe 2.4, chapitre 3). Les principales dispositions juridiques seront prises dans le cadre de la loi Gayssot.

### 3.2.3 Évolution des prix de revient

#### 3.2.3.1 *Les prix de revient augmentent*

L'impact du Contrat de Progrès sur les prix de revient est indéniable (et est d'ailleurs annoncé dans le Contrat de Progrès lui-même). Il résulte de l'augmentation des charges sociales essentiellement, mais également de la réorganisation de l'exploitation de l'entreprise de transport dans certains cas (mais dans une proportion moindre). Les accords qui ont suivi l'accord social du 23 novembre 1994 ont également entraîné une hausse des coûts de revient. Les estimations sur cette hausse des charges varient entre 7 et 12 %, selon la taille de l'entreprise, son implication dans l'accord ou son secteur d'activité. Les accords qui ont suivi ont également coûté aux entreprises : la prime de 3 000 F accordée à la fin de la grève d'octobre 1996 (quand elle a été effectivement versée) par exemple, ou encore les augmentations salariales entérinées par l'accord du 7 novembre 1997 (et dont l'estimation, pour les prix de revient, varie entre 0,5 et 1,5 %, voire 2 % dans certains cas).

Les transporteurs ont bien évidemment voulu répercuter la hausse de leur prix de revient sur le prix de leurs prestations. Mais les chargeurs pensent parfois que les entreprises de transport se servent de l'argument du Contrat de Progrès pour demander une hausse, sans application réelle derrière. En conséquence, ces demandes de hausse ont été, pour leur très grande majorité, refusées (voir paragraphe 2.3.1).

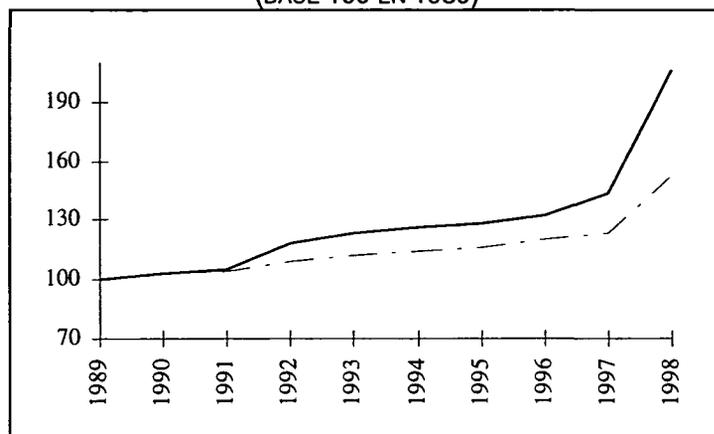
#### 3.2.3.2 *Les charges salariales sont de plus en plus importantes*

Les charges salariales (salaires et charges) prennent une part de plus en plus importante dans les différents coûts supportés par les entreprises. Alors qu'elles représentaient 22,2 % dans le prix de revient en 1984 (selon les calculs du CNR), le poste représente au début 1998, 26,2 %. La hausse du poste est nettement plus importante que celle du coût de revient total (graphique 8).

Les deux plus fortes hausses des charges salariales sont observées en 1992 et 1997, la première en raison du décret du 3 août 1992 relatif à la durée de travail et la seconde comme conséquence de l'accord social des conflits de novembre 1996 (prime de 3 000 F et application du congé de fin d'activité). Hors conflits, les augmentations annuelles de ce poste restent inférieures à 3 %.

## Graphique 8

**HAUSSE DU POSTE DES CHARGES SALARIALES 1990-1997**  
(BASE 100 EN 1989)



Source : CNR

### 3.2.4 productivité et réorganisation du mode d'exploitation du transport

#### 3.2.4.1 L'obligation de trouver des gains de productivité

La situation actuelle dans le secteur se caractérise par une faiblesse structurelle du niveau des prix alors que, dans le même temps, de nombreuses charges augmentent (salaires et charges sociales, carburant, péage), réduisant d'autant le taux de marge. La solution est donc dans la réduction des charges, par l'amélioration de la productivité. Ces pratiques sont déjà en vigueur et se révèlent payantes, les gains de productivité étant en amélioration constante dans le long terme (+4,6 % par an entre 1986 et 1994, d'après le SES<sup>29</sup>). Ils traduisent les efforts des entreprises de transport vers une rigueur industrielle permettant notamment un meilleur taux de chargement et une baisse des retours à vide (meilleure organisation, investissements permettant une modernisation du parc, etc.) et l'amélioration de leur environnement (qualité du réseau routier, réglementation sur les poids et dimensions des véhicules, progrès technique). Mais la situation actuelle des transporteurs est comparable à celle des industriels qui, par le passé, ont rationalisé leurs chaînes de production et peinent aujourd'hui à faire de la productivité. Les sources traditionnelles (matériel, carburant, recherche de fret de retour) de productivité se « tarissent » ; depuis deux ans, il devient de plus en plus difficile de « faire de la productivité ». Les principales niches de productivité qui restent encore à exploiter se situent au niveau des temps d'attente et d'une meilleure exploitation des véhicules (recours aux relais et limitation des parcours à vide).

Les dernières réglementations, mises en place depuis 1992, accroissent le poids des charges et renforcent le besoin de trouver des gains de productivité. Quatre principales sources de productivité sont identifiées :

<sup>29</sup> Cette amélioration de la productivité résulte de trois facteurs d'égale importance :

- la hausse de la vitesse des poids lourds ;
- l'augmentation de la taille des véhicules (charge utile) ;
- l'amélioration de la gestion du véhicule (moins de retour à vide).

- au niveau de l'exploitation des véhicules : mise en place de relais des conducteurs, instauration du travail en 2/8, voire en 3/8, et dépôt des remorques en attente chez les chargeurs. Cependant, toutes les entreprises de transport ne peuvent pratiquer ces solutions, à l'exemple des relais qui supposent un réseau national ou au minimum une exploitation en ligne régulières ;
- au niveau des temps d'attente au chargement et au déchargement : aménagements techniques des véhicules (faciliter les opérations de manutention), amélioration des conditions de chargement et de déchargement (à réaliser par l'expéditeur et le destinataire), adaptation de l'amplitude de chargement, allongement des plages horaires, respect des prises de rendez-vous et respect de meilleurs préavis de mise à disposition des véhicules ;
- au niveau de l'organisation elle-même : gestion des flux de marchandises, prévision des trafics, établissement de cahiers des charges contractuels précis ;
- au niveau de la communication et de l'information : préciser le transport, le produit, les conditions de chargement et de déchargement lors de l'élaboration et la transmission de l'ordre de transport, développer le retour d'informations de la part des conducteurs sur les anomalies et les difficultés rencontrées.

Il existe une autre voie de productivité, par la promotion de l'effet réseau. Cela permet à une PME de transport routier d'échanger du fret avec un correspondant. En outre, les entreprises peuvent accéder plus facilement à de nouveaux marchés.

#### *3.2.4.2 La réorganisation des méthodes de travail*

Les entreprises de transport concernées par l'accord social ont ou sont en train de réorganiser leurs méthodes de travail, avec l'apparition de nouveaux concepts organisationnels.

##### Le développement des pratiques de relayage : la fin du couple « chauffeur-camion »

La pratique du relais, déjà pratiquée sur les lignes régulières, se développe de plus en plus, en particulier dans les grands groupes. Les attelages sont mieux gérés, de façon à avoir un plus grand nombre de rotations. Le chauffeur ne fait plus l'intégralité des trajets de bout-en-bout et devient un simple tractionnaire. C'est une nouvelle définition du travail du chauffeur, et la fin du couple « chauffeur-véhicule » (auquel restent encore attachés de nombreux conducteurs).

Des réflexions de fond sont engagées pour sortir du cercle des heures supplémentaires et des repos compensateurs, désormais fortement pénalisantes financièrement.

##### La polyvalence

Dans les entreprises pratiquant à la fois zone longue et le transport régional, la polyvalence des chauffeurs a été accrue, c'est-à-dire qu'ils peuvent aussi bien conduire en zone longue qu'en zone régionale. Cette pratique, utilisée quand l'entreprise n'a pas les moyens d'embaucher du personnel supplémentaire, se traduit néanmoins par un coût en frais de personnel, en raison des compensations financières demandées par les chauffeurs régionaux qui deviennent grands routiers.

### 3.3 Nouvelles réglementations, pratiques et procédures pénales

Nous allons maintenant nous intéresser aux pratiques et procédures pénales liées aux nouvelles lois et réglementations. Les pratiques observées dans le secteur du transport routier ne sont pas toujours respectueuses de la législation, comme chacun peut le constater (tant du côté de l'administration de tutelle que du côté des organisations professionnelles). Deux principales raisons sont avancées. La première raison porte sur la difficulté de contrôle de l'application de cette législation (d'où un sentiment d'impunité). La seconde raison est la concurrence très forte dans le secteur routier, qui tend les prix vers le bas depuis la suppression de la Tarification Routière Obligatoire.

#### 3.3.1 Etat des lieux des pratiques de la profession

Une étude a été menée par le CNR<sup>30</sup> en juin 1996 avec l'objectif de faire un état des lieux du secteur routier. Elle montre que les pratiques continuent comme par le passé (la réglementation étant destinée à en supprimer certaines). Nous allons nous appuyer en partie sur cette étude ainsi que sur les bilans sociaux effectués par le Ministère des Transports suite au Contrat de Progrès. Six constats peuvent être faits :

- la sous-traitance continue à être importante ;
- la sous-tarifcation des affrètements demeure également importante ;
- les salaires restent inférieurs à ceux des autres secteurs des transports ;
- le temps n'est pas souvent pris en compte dans la facturation ;
- les délais de paiement s'allongent ;
- la législation n'est pas toujours respectée.

Pour chacun de ces constats, il faut ajouter que les difficultés sont accrues lorsque l'entreprise est de taille plus petite.

##### 3.3.1.1 La sous-traitance demeure importante

L'usage de la sous-traitance permet d'adapter le parc d'une entreprise à la demande minimale et non maximale (ce qui explique pourquoi l'une des raisons principales pour y recourir est la pointe d'activité). C'est donc un outil stratégique et elle est perçue comme un atout pour la rentabilité de l'entreprise qui y recourt. Cependant elle peut être utilisée à d'autres fins, par exemple en tant que « sous-traitance de substitution », qui permet de reporter les contraintes sociales sur une autre entreprise. Le tableau 9 décrit la part de la sous-traitance dans les entreprises de transport routier, en fonction de leurs effectifs et de leur activité. Ainsi qu'on pouvait s'y attendre, ce sont les affréteurs et commissionnaires de transport qui sous-traitent le plus, et les transporteurs de zone courte, le moins. La sous-traitance reste relativement stable dans le temps.

<sup>30</sup> Les cahiers de l'Observatoire du CNR, juillet-août 1996, Bulletin des Transports et de la Logistique n° 2675, 30 septembre 1996.

Tableau 9

**LA PART DE LA SOUS-TRAITANCE EN 1995 DANS LE CHIFFRES D'AFFAIRES (%)  
ENTREPRISES DE PLUS DE 5 SALARIÉS**

Nombre de salariés	Entreprise de transport routier en zone courte	Entreprise de transport routier en zone longue	Messagerie et fret express	Commissionnaire et affrètement	Organisation de transports internationaux
6 à 19	11,1	10,3	57,8	73,3	61,6
20 à 49	12,4	15,3	47,9	74,7	60,4
50 à 99	11,6	18,1	43,9	72,7	67,3
100 à 199	18,1	19,4	47,4	57,8	63,0
200 et plus	24,2	18,7	46,7	70,9	60,9
Total	13,5	16,0	47,0	70,5	62,0

Source : DAEI/SES<sup>31</sup>

Une nouvelle forme de sous-traitance est apparue avec l'accord social et les accords d'entreprises qui ont suivi. Certains grands groupes de transport préfèrent sous-traiter lorsqu'ils savent qu'ils ne pourront pas respecter l'accord social de l'entreprise. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une sous-traitance de substitution, les contraintes sociales étant reportées sur le sous-traitant (libre à lui ensuite d'appliquer ou non le Contrat de Progrès).

L'utilisation de plus en plus fréquente des bourses de fret télématiques se traduit par une dégradation de la qualité de la relation de sous-traitance. La sous-traitance régulière, fondée sur la confiance, fonctionne bien, alors qu'à l'inverse, la sous-traitance « spot », qui transite par les bourses de fret télématiques, est plus conflictuelle (le minitel ne permet pas de s'assurer de la qualité de service). Certains transporteurs militent d'ailleurs pour sa suppression.

Le recours à la sous-traitance correspond parfois à des pratiques de « salariats déguisés » : l'entreprise de transport, donneur d'ordre, recourt à des sous-traitants qui sont en fait des « salariés déguisés », souvent d'anciens chauffeurs qui ne travaillent plus pour cette entreprise, transformant ainsi le contrat de travail en contrat d'affrètement. Ces pratiques sont répréhensibles, dans la mesure où elles représentent un risque sécuritaire, elles privent le sous-traitant de la protection que lui apporterait le contrat de travail. Les inspecteurs du travail sont donc particulièrement vigilants à ce type de délits, ce qui s'est traduit en 1996 par la poursuite pénale de 120 délits (contre 80 en 1995), et à peu près autant en 1997. Les exemples de contrats de sous-traitance requalifiés en contrats de travail par les juges ne sont plus rares. Afin de limiter le recours abusif à la sous-traitance, le volume d'affaires pouvant être remis par un transporteur à un collègue dans le cadre d'une pointe de trafic (plafonnée à 15 % du chiffre d'affaires dans un décret de mars 1986) devrait strictement contrôlé désormais.

<sup>31</sup> Notes de Synthèse du SES, janvier-février 1998 : *Structure des entreprises du transport routier de marchandises et de l'organisation du transport de fret en 1995.*

### 3.3.1.2 Les prix des prestations sont bas

Les prix pratiqués dans les opérations de sous-traitance sont notablement plus bas que les prix pratiqués en direct, comme le montre le tableau 10<sup>32</sup>. Si cette situation peut partiellement s'expliquer (le sous-traitant fait l'économie des charges « commerciales »), il n'en demeure pas moins qu'elle renforce la mauvaise situation économique du secteur. Il est à noter que le tableau décrit des données en 1993, après la mise en place de la loi sur la sous-traitance.

Tableau 10

#### ÉCART RELATIF ENTRE LES « PRIX SOUS-TRAITANCE » ET LES « PRIX CHARGEUR », 1993 CARROSSERIE GÉNÉRALE

	Moyenne des prix	Écart-type
International - zone longue	-18 %	-29 %
Intérieur - zone longue	-14 %	-14 %
Intérieur - zone courte	-19 %	-12 %

Source : enquête TRM 1993

### 3.3.1.3 Les salaires sont inférieurs à ceux des autres secteurs du transport

Les disparités des salaires moyens (primes incluses), ramenées à des temps complets, sont importantes au sein du secteur des transports, et c'est le transport routier de marchandises qui se situe le plus bas (tableau 11).

Tableau 11

#### DISPARITÉS DES SALAIRES MENSUELS PAR SECTEUR DES TRANSPORTS (INDICE : TOUS SECTEURS=100)

	Salaires
Transports routiers de marchandises	78
Autres transports terrestres	82
Transports routiers de voyageurs	87
Auxiliaires de transport	98
Transports par eau	120
Ferroviaire	106
Transports collectifs urbains	113
Transports aériens	167

Source : DADS/INSEE

### 3.3.1.4 Le temps reste encore peu intégré dans la facturation

Du point de vue de la facturation de la prestation transport, le critère du temps n'est introduit que dans 22 % des cas, comme l'indique le tableau 12 (d'après l'étude du CNR), alors que la loi de modernisation-sécurité (loi Bosson du 1<sup>er</sup> février 1995) a pourtant explicitement prévu la prise en compte des temps de déchargement/chargement ou consacrés à des petites opérations de manutention demandées par l'expéditeur. La méthode de calcul s'appuie encore sur les critères de distance et de poids, elle correspond donc à un prolongement pur et simple de la TRO et du Tarif Routier de Référence. Le fait qu'elle ne se fonde pas (ou peu) sur la mise à disposition du couple chauffeur/véhicule s'explique par les difficultés

<sup>32</sup> Source : Notes de Synthèse du SES, juin 1995 : *Des prix de sous-traitance plus bas et plus resserrés.*

rencontrées par les entreprises pour obtenir la rémunération de ces coûts supplémentaires. Ne font pas l'objet d'une rémunération : les temps d'attente au chargement (dans 82,4 % des cas), les temps d'attente au déchargement (81 %) et les opérations de manutention de l'expéditeur (49,2 %). Le tableau 12 identifie les principaux critères utilisés dans le principe de facturation.

**Tableau 12**

<b>CRITÈRES PRIS EN COMPTE DANS LA FACTURATION*</b>	
Distance	76,4 %
Poids	50,0 %
Longueur occupée	44,2 %
Forfait	33,5 %
Volume	30,2 %
Nature de la marchandise	25,5 %
Temps de transport	22,0 %
Conditions de chargement/déchargement	18,2 %
Délais de paiement	8,2 %
Autres	3,3 %

\* : la somme est supérieure à 100 % plusieurs critères pouvant être utilisés  
 Source : Les cahiers de l'observatoire du CNR, juillet-août 1996

### *3.3.1.5 Les délais de paiement restent élevés*

Après une baisse sensible entre 1993 et 1995, les délais de paiement ont à nouveau tendance à s'allonger depuis 1995. En 1997, la moyenne est de 69 jours, contre 63 jours en 1996 et 59 jours en 1995. Si cette dérive dans les délais de paiement continuait<sup>33</sup>, elle ferait peser des risques accrus sur la santé financière du secteur. La loi de 1992 qui fixe les délais de règlement des transporteurs et les intérêts de retard en cas de non-paiement, est peu respectée.

### *3.3.1.6 L'importance du non-respect de la législation*

Du point de vue du respect de la législation, les infractions les plus courantes concernent la réglementation sociale (77 % des procès-verbaux dressés sur route<sup>34</sup>), c'est-à-dire les temps de conduite et les insuffisances de repos. Une étude du CNR montre que 51,4 % des transporteurs interrogés avouent « jouer » sur les temps de conduite et de repos quand le prix qui leur est proposé est trop bas, et 37,1 % admettent parfois surcharger leur véhicule. Il faut également évoquer le rôle des intervenants : dans 72,5 % des cas de non-respect selon le transporteur (hors explication par le prix trop bas), c'est l'expéditeur qui en est à l'origine, et le destinataire dans 57,5 % des cas. Lors d'une étude<sup>35</sup> réalisée par la FNTR et l'UNOSTRA en juin 1996, le non-respect des réglementations a été cité par 26 % des interrogés comme étant la cause majeure aux prix abusivement bas.

<sup>33</sup> Les derniers indicateurs conjoncturels (depuis fin 1997) font apparaître une tendance à la baisse.

<sup>34</sup> Bulletin des Transports et de la Logistique, n° 2672, 9 septembre 1996.

<sup>35</sup> L'officiel des transporteurs, n° 1900, 29 juin 1996.

### 3.3.1.7 *Les difficultés sont plus fortes pour les petites entreprises*

Le dernier point porte sur la relation entre taille des entreprises et pratique des prix : plus les entreprises sont petites et plus les prix pratiqués, tant en régulier qu'en occasionnel, sont bas. Les entreprises sous-traitantes sont en général très petites et très isolées, elles se trouvent donc dans une position inférieure économiquement par rapport aux donneurs d'ordre, qui peuvent faire jouer la concurrence. La encore, cette situation s'explique partiellement, mais pas totalement, par l'absence fréquence de charges commerciales et la faiblesse des frais de structure.

### 3.3.2 Contrôles, infractions et sanctions

Les infractions sont constatées lors de contrôles sur route ou en entreprise (réglementation sociale, code de la route, réglementation transport et celle sur les matières dangereuses), de contrôles économiques (respect de la loi sur la sous-traitance et sur la notion de prix abusivement bas) et de plaintes d'un des acteurs auprès des autorités (DRE, inspection du travail - transport, DGCCRF). Elles font alors l'objet d'un procès-verbal, et sont suivies de sanctions pénales et/ou de sanctions administratives (par l'intermédiaire des commissions des sanctions administratives).

#### 3.3.2.1 *Les différents types de contrôles*

Les contrôles sur route et en entreprise en 1995/1996<sup>36</sup> ont concerné 1,5 % des journées de travail des conducteurs nationaux (soit 1 871 145 journées de travail<sup>37</sup>). 73 055 infractions à la réglementation sociale ont été relevées, soit une infraction pour 29 feuilles d'enregistrement contrôlées (3,45 %).

#### Les contrôles sur route

255 266 camions immatriculés en France ont été contrôlés sur la période, avec un taux d'infraction de 15 %. La principale infraction concerne la réglementation sociale (71 % des infractions, une infraction sur 41 feuilles d'enregistrement contrôlées). Le tableau 13 décrit les infractions les plus fréquentes. 17 % des véhicules sont en surcharge et 6 % des véhicules contrôlés en matière dangereuses sont en infraction. Enfin, 2,1 % des véhicules ont été immobilisés immédiatement (dont 42 % pour infraction à la réglementation sociale). En comparant les camions immatriculés en France et ceux immatriculés à l'étranger, les contrôles montrent que le taux d'infraction des seconds est inférieur : 12 % « seulement » contre 15 %. Par contre, 87 % des leurs infractions concernent la réglementation sociale (contre 71 % pour les français).

<sup>36</sup> Du 1<sup>er</sup> juillet 1995 au 30 juin 1996.

<sup>37</sup> Ces données sur le contrôle concerne également le transport routier de voyageurs (conducteurs d'autocars) qui représente 8 % des journées de travail contrôlées.

Tableau 13

INFRACTIONS LES PLUS FRÉQUENTES (1 <sup>er</sup> juillet 1995 - 30 juin 1996)		
Détail des contraventions	Nombre d'infractions	%
<b>Contraventions</b>		
Infraction au repos journalier	6 497	29 %
Infraction à la conduite journalière	6 245	28 %
Infraction à la conduite continue	3 712	17 %
Absence totale ou partielle des disques	2 489	11 %
Utilisation irrégulière des disques	902	4 %
Défaut de manipulation du sélecteur	498	2 %
<b>Délits</b>		
Détérioration des dispositifs de contrôle	224	1 %
Obstacle au contrôle	146	0,6 %

Source : DTT

### Les contrôles en entreprise

8 719 entreprises de transport routier ont été visitées entre le 1<sup>er</sup> juillet 1995 et le 30 juin 1996. On rappelle qu'il y actuellement en France 42 135 entreprises au 1<sup>er</sup> janvier 1996, le taux de contrôle est donc de 20,7 %. Plus de 71 % des contrôles concernent des entreprises ayant au plus 20 salariés. En moyenne, le constat est de une infraction pour cinq feuilles d'enregistrement contrôlées (avec procès-verbal ou simple avertissement). 2 183 procès-verbaux ont été transmis aux parquets entre le 1<sup>er</sup> juillet 1995 et le 30 juin 1996.

### Les contrôles économiques

Il s'agit de reconstituer dans les entreprises, des éléments de comptabilité analytique à partir de données de comptabilité générale, difficiles à exploiter car souvent dispersées sous différentes formes dans l'entreprise. L'objectif est d'identifier le délit de prix abusivement bas, s'il y a lieu.

#### 3.3.2.2 *Infractions sur la sous-traitance et les prix abusivement bas*

La réglementation est basée sur les lois du 31 décembre 1992 et du 5 juillet 1996.

En 1995, un professionnel du transport a été condamné à 30 000 F d'amende par le tribunal correctionnel de Lyon, pour avoir payé son sous-traitant 4,07 F du km (un loueur de véhicule avec chauffeur). Cependant, le condamné ayant fait appel, l'infraction s'est trouvée amnistiée dans l'intervalle.

Le premier cas de condamnation à faire jurisprudence, a lieu le 12 décembre 1997, le gérant d'une entreprise de transport a été condamné pour avoir insuffisamment rémunéré son sous-traitant, loueur de poids lourds avec chauffeur<sup>38</sup>. L'insuffisance de rémunération a été faite en connaissance de cause, le gérant connaissait les charges de son sous-traitant, sa propre entreprise possédant le même nombre de camions et de salariés.

Les entreprises chargeurs sont attentives à l'évolution de la jurisprudence en ce qui concerne la sous-traitance et les prix abusivement bas. Conscientes de leur rôle et de leurs obligations, elles sont à la recherche de références tarifaires leur permettant

<sup>38</sup> Bulletin des transports et de la Logistique, n° 2747, 6 avril 1998.

de rester en conformité avec la loi. L'AUTF, l'association des utilisateurs de transport de fret, qui les représente, suit les procédures pénales de près et s'intéresse aux motivations des décisions des juges.

### *3.3.2.3 Infractions sur la co-responsabilité*

La première condamnation vient seulement de paraître (le décret remonte à juillet 1992)<sup>39</sup>. Un commissionnaire vient d'être condamné le 17 février 1998 pour un délit sur la législation concernant la co-responsabilité. Il a poussé le chauffeur à dépasser la durée de conduite journalière. Les infractions sont difficiles à constater, puisqu'il faut prouver l'intention. De plus, les transporteurs hésitent à dénoncer leur donneur d'ordre, de peur de le perdre pour de futurs contrats éventuels.

### *3.3.2.4 L'application de l'accord social du 23 novembre 1994*

L'accord social est une tolérance au code du travail et à son décret d'application, le 83/40 « Fiterman ». Dès lors qu'une entreprise ne respecte pas cet accord et l'accord d'entreprise conclu pour son application, l'inspection du travail devra faire retour systématiquement au code du travail. C'est ce qui s'est passé pour l'entreprise Bellmas (filiale du groupe Dentressangle), entraînant la condamnation de son dirigeant le 26 février 1998. Bien que cette affaire ne fasse pas jurisprudence, elle fait néanmoins beaucoup de bruit dans la profession. Tout d'abord, la sanction semble lourde (condamnation à 400 000 F d'amende pour 316 contraventions à la durée du travail). En outre, ce jugement censure le principe même de la voie conventionnelle choisie pour faire peu à peu rentrer la profession dans les « clous » : les entreprises doivent appliquer à la lettre l'accord social, sous peine d'être renvoyées au code du travail dans le cas contraire.

### *3.3.2.5 Les sanctions*

De plus en plus, les parquets sont sensibilisés aux procédures et aux sanctions. Les amendes qui sanctionnent les procès-verbaux sont de plus en plus lourdes. Au parquet de Saint-Etienne, en quatre mois, il y a eu pour environ 700 000 F d'amendes sur l'ensemble des procès-verbaux. Au parquet de Lyon, cinq procès-verbaux se sont soldés par des amendes d'un montant total de 230 000 F.

### *3.3.3 Une situation économique qui reste difficile*

La principale raison à « l'inertie » que l'on constate dans le secteur routier vis-à-vis des législations en vigueur résulte de la situation économique qui reste difficile pour les entreprises de transport. La très forte concurrence continue à tendre les prix vers le bas, résultant d'une offre excédentaire par rapport à la demande.

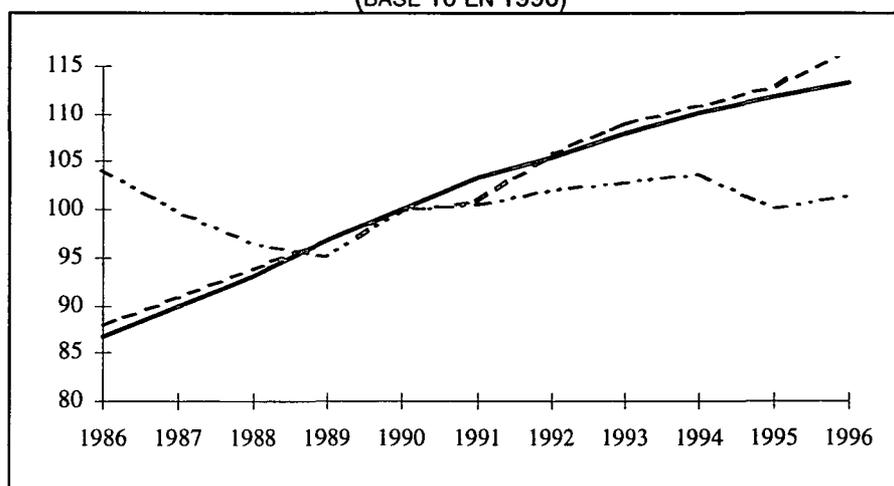
---

<sup>39</sup> Bulletin des Transports et de la logistique, n° 2747, 6 avril 1998

Le marché est atomisé, avec 39 594 entreprises en 1995<sup>40</sup>, pour des effectifs totaux de 370 531 personnes dont 92,2 % sont salariés. Plus particulièrement, 51,7 % sont des conducteurs salariés<sup>41</sup>. Dans le transport routier de marchandises proprement dit (hors organisateurs du transport de fret), trois entreprises sur quatre ont moins de six salariés.

Graphique 9

**ÉVOLUTION DES PRIX DE REVIENT, DU PIB ET DU TRM  
(BASE 10 EN 1990)**



Source : INSEE-SES-CNR

Les prix dans le transport routier de marchandises diminuent en francs courants (voir graphique 9). Les coûts, quant à eux, augmentent : +23,64 % sur la période 1990-1997, les salaires et charges associées représentant le poste avec la plus forte hausse (+43,62 %). L'écart se creuse entre la baisse des prix observée sur le long terme (les prix du marché ont baissé d'environ 15 à 25 % sur les dix dernières années) et la hausse des coûts (hausse d'environ 32 % sur la même période selon le CNR), réduisant d'autant le taux de marge et expliquant ainsi les difficultés économiques du secteur.

Dès lors, on comprend l'hésitation des entreprises de transport à appliquer l'accord social et à changer leurs pratiques en matière de respect des réglementations, de peur de se retrouver en position défavorable sur le plan économique par rapport à leurs concurrents.

<sup>40</sup> La nomenclature utilisée par le Ministère des transports fait la distinction entre :

- Le transport routier de marchandises (TRM) :
  - le TRM de proximité (la « zone courte ») ;
  - le TRM interurbain (« la zone longue ») ;
  - le déménagement ;
  - la location de camions avec conducteur.
- Les organisateurs de transport de fret (OTF) :
  - messagerie fret express ;
  - affrètement ;
  - organisation de transports internationaux.

<sup>41</sup> Source : Notes de Synthèse du SES, janvier-février 1998 : *Structure des entreprises du transport routier de marchandises et de l'organisation du transport de fret en 1995.*

### 3.3.4 La difficulté de vérifier le respect des lois en vigueur

Ce n'est pas tant la réglementation qui fait défaut, que son application. En effet, le non-respect des réglementations en vigueur, est peu suivi de condamnations. A titre d'exemple, prenons la loi sur la sous-traitance du 31 décembre 1992 et les affrètements sous-payés qu'elle interdit : seules deux enquêtes ont finalement conduit à une condamnation, dont l'une a fait l'objet d'une amnistie (voir paragraphe 3.2.2). Plusieurs raisons expliquent ce manque de procédures judiciaires : tout d'abord, la mauvaise volonté de la profession à dénoncer les pratiques de leurs collègues et leurs clients, ensuite l'insuffisance des moyens de contrôle et enfin (et surtout) la difficulté à constater les délits.

#### 3.3.4.1 La « loi du silence »

Les entreprises de transport hésitent à dénoncer leurs collègues auprès des autorités compétentes, même si elles s'en plaignent. Dans le cas de sous-traitance et de co-responsabilité, les transporteurs hésitent également, de peur de perdre un marché futur.

#### 3.3.4.2 L'insuffisance des moyens de contrôle

Les contrôles sont réalisés par six corps de contrôle appartenant à quatre ministères différents :

- les contrôleurs des transports terrestres (ministère des Transports) qui contrôlent sur route et en entreprise (382 agents début 1997) ;
- les gendarmes (ministère de la Défense) qui contrôlent essentiellement sur route ;
- les agents de la police nationale (ministère de l'Intérieur) qui contrôlent essentiellement sur route ;
- les douaniers (ministère du Budget) qui contrôlent essentiellement sur route ;
- les inspecteurs et contrôleurs du travail des transports (ministère des Transports) qui contrôlent essentiellement en entreprise ;
- les agents du service de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (ministère du Budget) qui contrôlent essentiellement en entreprise.

Malgré les efforts récents, les moyens de contrôle restent insuffisants. Sauf pour les contraventions (jusqu'à la 4<sup>ème</sup> classe) et sur certains types d'infractions (notamment sur la sous-traitance et surtout les prix abusivement bas), le constat du délit est difficile et les contrôles sur les coûts de revient sont très lourds, car ils supposent systématiquement de rentrer dans la comptabilité analytique des entreprises, et la preuve difficile à apporter (absence de prestation-type), le résultat en est des incitations à respecter la loi bien faibles.

Lors du colloque sur la sous-traitance, organisée par la direction des Transports Terrestres en octobre 1997, il a été décidé la mise en place d'un comité d'experts regroupant la DTT, la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) et les organisations de transporteurs et de salariés, afin de renforcer l'application de la loi sur la sous-traitance. Il est encore trop tôt pour mesurer l'impact d'un tel comité sur les pratiques en vigueur dans la profession.

### 3.3.4.3 La difficulté à constater les délits

Le droit pénal est d'interprétation stricte : il faut en effet constater un élément *intentionnel*, qu'on ne peut présumer. Il est donc difficile, dès lors, de caractériser l'infraction.

Autant il est facile de déterminer ce coût de revient dans certains secteurs, autant il s'avère difficile de retrouver les charges dans le cas du transport routier. Il faut reconstituer des éléments de comptabilité analytique à partir de données de comptabilité générale, difficiles à exploiter car souvent dispersées sous différentes formes dans l'entreprise. Ainsi, dans le cas des acheminements expédiés au départ ou à destination de clients multiples, la péréquation est trop compliquée ; la loi retient donc la notion « d'utilisation intégrale d'au moins un véhicule ». D'une façon plus générale, il est difficile de déterminer les charges incompressibles.

La seconde difficulté est liée au niveau du prix considéré comme abusivement bas. S'appuyer sur des coûts théoriques tels ceux proposés par le CNR ne permet pas de prendre en compte la réalité de l'entreprise (fret de retour, véhicule déjà amorti, etc.). Il faut donc déterminer au cas par cas, si le prix est abusivement bas. En fait, bien que les textes ne soient pas explicites sur le comparatif prix/coût (doit-il être effectué prestation par prestation ou sur toute la durée du contrat ?), bien que les envois spot soient intégrés dans le domaine d'application et bien que la loi ignore le principe du « fret de retour », l'appréciation des agents de la Concurrence, chargés des contrôles, porte sur une « certaine durée » et non sur un trajet ponctuel.

Le résultat est qu'il s'avère difficile de vérifier l'application des textes portant sur la notion de prix abusivement bas. Les prix de la prestation continuent donc à être pratiqués au même niveau qu'avant.

C'est la dimension sociale qui est finalement la plus facile à constater (et les acteurs sont plus animés à dénoncer) et donc à condamner s'il n'y a non-respect. Ce sont les salariés et les organisations syndicales qui vont faciliter l'application des textes juridiques, en portant les affaires devant les prud'hommes (quand c'est possible), alors que les transporteurs n'osent pas attaquer leurs donneurs d'ordre devant les tribunaux.

En ce qui concerne les textes sur la sous-traitance et les prix abusivement bas, il est important que les donneurs d'ordre initiaux soient sensibilisés. Les grands groupes industriels ou de distribution le sont déjà, ils interdisent explicitement dans les contrats de transport, le recours à la sous-traitance, sauf à titre exceptionnel et s'ils sont avertis. Mais dans un secteur très atomisé, il est certain que les chargeurs, de plus en plus impliqués dans la législation, ont un rôle fondamental à mener pour entraîner des changements de comportement structurel.

## 3.4 La pratique de la sous-traitance

La sous-traitance est un mode de gestion normal pour le transport routier, notamment dans les entreprises qui ne peuvent stocker leur production, elle permet une meilleure utilisation du poids total en charge, une desserte plus fine du territoire

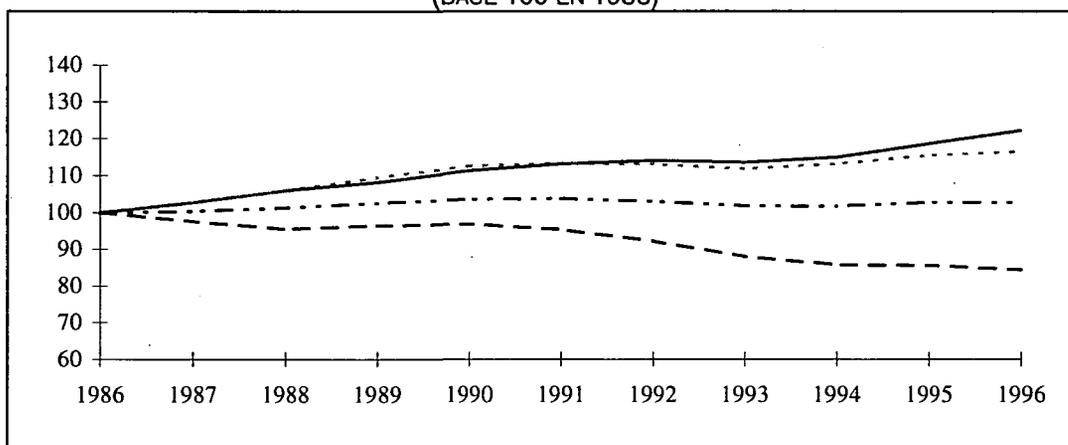
et une meilleure compétitivité. Elle doit être valorisée en tant que procédure d'optimisation de la prestation transport, il convient aujourd'hui de favoriser ses motifs « industriels » (pointe d'activité, recentrage sur un métier).

### 3.5 La création d'emplois

D'une façon générale, le transport routier est un secteur dynamique en termes de créations d'emplois (graphique 10). Avec la reprise de la croissance d'ailleurs, la profession se plaint d'avoir des problèmes de recrutement, leur demande étant actuellement supérieure à l'offre.

Graphique 10

ÉVOLUTION DE L'EMPLOI 1986-1996  
(BASE 100 EN 1986)



Source : INSEE - Comptes de la Nation

Sur la création annuelle de 5 000-6 000 emplois, plus de la moitié serait imputable à la mise en œuvre de l'accord social de novembre 1994. Mais il est difficile de réellement mesurer l'ampleur du phénomène.

### 3.6 De nouvelles conditions de travail pour les routiers

les chauffeurs routiers voient leurs conditions de travail évoluer : c'est tout d'abord la réduction du temps de travail, c'est également la modification du bulletin de paie, mais aussi l'évolution du métier lui-même.

#### 3.6.1 La réduction du temps de travail

L'une des conséquences directes de l'accord social du 23 novembre 1994 est la réduction de la durée de travail des grands routiers. Pour les chauffeurs absents quatre nuits ou plus chaque semaine, la réduction est estimée<sup>42</sup> à 1 heure 42 minutes (dont 1 heure 06 minutes de temps de conduite). Cette baisse résulte d'une part de la réduction du nombre de salariés travaillant plus de 70 heures par semaine et, d'autre part, de la baisse de la durée moyenne de service de ceux qui dépassent

<sup>42</sup> Notes de Synthèse du SES, novembre 1996.

ces 70 heures hebdomadaires. Ces résultats doivent être considérés avec prudence, essentiellement parce que la période d'observation est trop courte pour savoir si cette réduction de la durée du travail sera durable ou non.

**Tableau 14**

**ÉVOLUTION DU TEMPS DE TRAVAIL DES CONDUCTEURS ROUTIERS DE 1983 À 1993**

	rentrant tous les jours	absent de 1 à 3 nuits	absent 4 nuits et +	ensemble
1983	48h06	56h12	60h48	53h12
1993	48h36	54h30	62h30	54h06
du ¼/95 au 30/09/95*	51h42	58h56	62h06	56h12
du 01/10/95 au 31/03/96	51h24	57h00	60h30	55h12
du ¼/96 au 30/09/96	51h00	55h42	61h42	55h06
du 01/10/96 au 31/03/97	50h00	57h00	61h06	54h36

\*: ce semestre précède l'application de l'accord sur le temps de service des conducteurs « grands routiers », le 1<sup>er</sup> octobre 1995

Source : INRETS, SES

Cette baisse du temps de travail s'accompagne également d'une baisse du temps de conduite, mais dans une proportion moindre. Alors qu'en 1995 (avant l'entrée en vigueur de l'accord social), le temps de conduite représentait en moyenne 61 % du temps de travail, il représente après le 1<sup>er</sup> octobre 1995 plus de 64 % (stagnant ensuite), soit une hausse immédiate de 4 %, conséquence directe de la réorganisation du travail.

**3.6.2 Évolution du calcul de la rémunération**

Deux conséquences font suite à l'accord social du Contrat de Progrès à propos des salaires perçus par les conducteurs (longue distance) : la diminution très forte des primes qui affecte la rémunération nette finalement perçue d'une part et l'accroissement de la variabilité des salaires d'autre part.

**Tableau 15**

**ÉVOLUTION SEMESTRIELLE DES REVENUS MENSUELS DES CONDUCTEURS ROUTIERS  
(FRANCS)**

	95T2 95T3	95T4 96T1	96T2 96T3	96T4 97T1
Salaire	6736	7105	7224	7253
Primes	665	558	515	384
Frais de route	2613	2623	2709	2780
Total	10014	10285	10448	10418

Source : SES

L'évolution récente de la rémunération est délicate à analyser en raison du nombre faible d'observations<sup>43</sup> et des effets saisonniers difficiles à estimer sur une période aussi courte. Les salaires nets (hors primes) augmentent de 8 % entre la mi-95 et le début 97, avec un ralentissement de cette hausse en fin de période. Il est à noter que cette hausse est relativement identique pour toutes les catégories de conducteurs. En parallèle, on observe un recul important du montant moyen des primes : -79 % entre ces deux périodes (également pour toutes les catégories de conducteurs). Enfin, du côté des frais de déplacement, la hausse est de 6 % sur l'ensemble de la période, moins importante que celle des salaires. Au final, la totalité des sommes perçues (salaires, primes et frais de déplacement) s'est accrue de 4 % entre 1995 et 1996, et cette hausse semble se tasser en fin de période (tableau 15). Sur les deux ans, la hausse des sommes perçues est quasiment nulle pour les « très grands routiers », les gains totaux moyens n'ont que peu augmenté (et d'une manière irrégulière) pour les autres catégories de personnel.

La seconde importante conséquence de l'accord social du 23 novembre 1994 est la variabilité accrue (mais difficile à estimer), d'un mois sur l'autre, des rémunérations qui s'appuient directement sur les temps de service, alors que les pratiques de rémunérations, dans le passé, s'appuyaient sur une forfaitisation des temps de travail. En effet et alors que l'accord prévoyait justement un système de compensation afin de limiter cette variabilité, certaines entreprises n'ont pas pratiqué cette compensation (ce qui a pu d'ailleurs entraîner une baisse de la rémunération de certains conducteurs). Les décrets de décembre 1996 et la loi Gayssot assurent un salaire minimal mensuel professionnel garanti.

### 3.6.3 Le métier de chauffeur routier évolue

La profession de chauffeur routier, telle qu'on la connaît actuellement, devrait lentement évoluer pour une bonne part d'entre eux vers une définition plus proche de celle de l'ouvrier spécialisé, étant données les évolutions sociales (horaires de travail, etc.). Le chauffeur « longue distance » devient un tractionnaire, c'est la fin du couple « conducteur-camion » (notamment avec le développement des relais, le chauffeur étant affecté d'un véhicule à l'autre très rapidement).

## 3.7 Secteur des transports et économie française

L'augmentation du coût du transport (par rapport aux autres pays) pénalise l'activité économique française, même si sa part dans le prix de la production n'est pas la même dans tous les secteurs d'activité. Les conditions économiques actuelles du transport routier pourraient être un élément de perte de compétitivité pour les industries susceptibles de s'implanter en France.

L'une des menaces face à l'augmentation des charges est la délocalisation de certaines entreprises de transport. Mais elle est difficilement mesurable. En effet, il est difficile de faire la part entre délocalisation stratégique (implantation sur de nouveaux marchés) et délocalisation dépendante de motifs sociaux. Apparemment, la délocalisation est plus utilisée comme une menace que suivie d'effets.

<sup>43</sup> Les données sont à l'origine trimestrielles et commencent au second trimestre 1995 pour s'arrêter au 1<sup>er</sup> trimestre 97. Elles sont tirées des enquêtes SOFRES-SES, disponibles dans *la durée du travail des conducteurs routiers de marchandises : deux ans d'enquête*, mars 1998, Ministère des Transports, Service Economique et Statistique.

### **3.8 Le secteur des transports dans le long terme**

Les bouleversements que l'on peut observer à l'heure actuelle dans le secteur routier le transforme irrémédiablement, il s'industrialise et se restructure.

#### **3.8.1 Vers l'industrialisation du secteur routier**

L'évolution du cadre réglementaire mène à l'industrialisation du secteur routier de marchandises, avec la concentration des acteurs. On s'achemine inéluctablement vers des groupements (avec plusieurs formes possibles : réseaux, coopératives, etc.) et une réduction du nombre d'entreprises. Les petites entreprises indépendantes auront une zone géographique d'activité locale ou régionale, ou seront fédérées dans des réseaux.

Cette industrialisation est souhaitable du point de vue des chargeurs, car l'innovation dans les transports (informatique, véhicules, etc.), dont ils sont demandeurs, se fait essentiellement dans les grandes entreprises.

L'un des objectifs de l'évolution des réglementations est de parvenir à assainir le secteur. Il reste donc à savoir comment et sur quel horizon temporel, cet objectif va pouvoir se réaliser.

#### **3.8.2 Une évolution structurelle qui varie en fonction des métiers**

Les métiers spécifiques du transport ne sont pas dans la même situation. En effet, l'évolution et le degré de concentration ne sont pas les mêmes pour tous. Ainsi, il semblerait qu'on assiste à la fin de l'évolution du nombre d'intervenants dans le transport frigorifique où les coûts ne devraient pas continuer à baisser. Il y a dans certains métiers (cas de l'ultra-frais ou du surgelé), une exigence de qualité qui amène à une stabilisation des prix.

### **3.9 Secteur français des transports et marché européen**

Les entreprises de transport reprochent à l'accord social d'être purement français, dans un contexte européen, pénalisant le pavillon français par rapport aux transporteurs étrangers. Cependant, le pavillon français reste compétitif (il est le premier au sein de l'Union Européenne) et le niveau de salaires et de taxes appliqués en France n'est pas le plus élevé sur l'échelle européenne, même si de nombreux routiers étrangers ont, semble-t-il, des horaires de travail très chargés.

La libéralisation du cabotage le 1<sup>er</sup> juillet 1998 renforce ce sentiment, même si le recours à des transporteurs étrangers ne se fera que progressivement (et il a d'ailleurs déjà commencé dans les zones frontalières). De plus, pour certains types de prestations qui doivent être de qualité et nécessitent un savoir-faire (notamment le frigorifique), les chargeurs préfèrent travailler avec des prestataires en qui ils ont confiance, le nombre d'interlocuteurs parmi les transporteurs est moins important que pour le transport « classique ». En outre, également pour ce type de prestation, la profession est déjà organisée (secteur concentré), l'interlocuteur est le même pour le chargeur (et ne va pas changer au 1<sup>er</sup> juillet 1998), quelle que soit la nationalité du chauffeur (exemple du groupe STEF-TFE).

Le secteur des transports routiers demande donc depuis le début, une harmonisation européenne. Cette revendication a d'ailleurs été intégrée dès l'accord social, dont le calendrier conditionnait explicitement l'abaissement du temps de service à partir de 1998, à une harmonisation européenne (qui ne s'est pas encore produite). Dans le même sens, les ministres français des transports qui se sont succédés ont toujours demandé à la Commission européenne une évolution du règlement européen sur le temps de travail dans le secteur des transports. Ces demandes ont été entendues puisqu'une réflexion est en cours en vue d'une modification de la législation européenne (voir paragraphe 1.8, chapitre 2).

#### **4. LES ATTENTES DES DIFFÉRENTS ACTEURS**

Lors des entretiens réalisés auprès des professionnels, ceux-ci ont pu s'exprimer sur leurs attentes par rapport à l'administration et au cadre réglementaire que nous avons longuement évoqué. Trois grands thèmes sont récurrents : tout d'abord, à propos de la loi Galland qui parle de prix de transport et non de coût de transport dans la facture ; ensuite sur le cadre réglementaire du transport routier et ses incidences sur le fonctionnement du marché ; enfin à propos du marché européen des transports.

##### **4.1 Loi Galland, prix de transport et coût de transport**

L'article 10 de la loi Galland porte sur le détail de la facture. C'est le prix de la prestation transport qui doit apparaître et non le coût. Les distributeurs (Intermarché et Casino dans une moindre mesure) qui possèdent une flotte propre ne sont pas tenus d'indiquer le coût du transport dans la facture : le calcul du seuil de revente à perte s'en trouve abaissé par rapport à leurs concurrents. Les distributeurs utilisant le transport pour compte d'autrui voient donc, dans cette loi, une distorsion de concurrence (le transport pouvant représenter jusqu'à 3 à 4 % du prix consommateur) et souhaitent une évolution de la loi pour y remédier. Les prestataires de transport se déclarent également inquiets de cette distinction, car ils ont peur de perdre en partie le marché agro-alimentaire, le jour où la grande distribution décidera de pratiquer elle-même les opérations de transport (ce qui ne semble pas être le cas à l'heure actuelle).

##### **4.2 Cadre réglementaire et ses incidences sur le fonctionnement du marché**

Les entreprises interrogées dans le cadre de cette étude ont mis l'accent sur trois points : les transporteurs mettent en avant la distorsion de concurrence qui résulte de la non-application, par leurs collègues, de certains textes et accords, les chargeurs souhaitent des éclaircissements à propos de la notion de prix abusivement bas, et enfin les transporteurs demandent une harmonisation européenne du cadre français.

###### **4.2.1 Non-application des accords et réglementations : le problème de la distorsion de concurrence**

Sur le marché français, les transporteurs mettent en avant la distorsion de concurrence qui résulte du non-respect de la réglementation et des accords par leurs

concurrents, ce qui les amènent à prendre parfois quelques libertés avec la législation, s'ils veulent rester compétitifs et maintenir leurs marges (voir paragraphe 3.2.1). Les positions des entreprises de transport quant à ce respect sont différentes quant à l'interventionnisme de l'Etat dans le transport routier (se référer à la presse spécialisée qui rend régulièrement compte des avis des organisations professionnelles). Cependant, tous s'accordent pour dire *qu'il faut commencer par respecter et faire respecter les règles existantes avant de légiférer plus avant*. Les moyens de contrôle sont, de l'avis de tous, insuffisants. De plus, ces contrôles doivent être égalitaires (les grandes entreprises estimant être plus souvent contrôlées que les autres). La profession reste divisée sur les modes de contrôles et sur les condamnations. A cet égard, la condamnation du PDG de l'entreprise Bellmas (paragraphe 3.3.2.4) est exemplaire<sup>44</sup> : les uns la trouvent parfaitement justifiée, alors que d'autres réclament du temps pour obtenir la modification en profondeur des pratiques et comportements et trouvent injustifiée la lourde condamnation de Pierre Bellmas, qui s'était engagé sur la voie du Contrat de Progrès.

#### 4.2.2 La sous-traitance et les prix abusivement bas

Dans le cas de la sous-traitance, les donneurs d'ordre initiaux devraient être sensibilisés aux problèmes qui lui sont liés. Les grands groupes industriels ou de distribution le sont déjà, ils interdisent explicitement dans les contrats de transport, le recours à la sous-traitance, sauf à titre exceptionnel et s'ils sont avertis. De plus en plus, les donneurs d'ordre sont impliqués par l'intermédiaire de la législation (décret de juillet 1992 sur la co-responsabilité, loi Bosson, loi Raffarin qui porte en partie sur les prix abusivement bas, etc.). Mais ne pouvant accéder à la comptabilité des entreprises de transport avec lesquelles ils font affaire, il leur semble difficile d'estimer *a priori* si un prix est « abusivement bas » ou non, sauf à partir d'une démarche empirique (« on regarde ce que proposent les concurrents »). *Les chargeurs demandent donc des éclaircissements sur la notion de prix abusivement bas* (« quel est le seuil ? ») et sur sa définition, trop floue actuellement.

#### 4.2.3 Une législation que certains considèrent inadaptée au fonctionnement du marché

La succession de textes et décrets qui se suivent et se succèdent n'apparaissent, aux yeux des professionnels, que comme une suite sans perspective, à laquelle il manquerait une loi-cadre qui s'inscrirait dans le long terme (la LOTI semble oubliée). Les transporteurs demandent aux autorités d'arrêter de légiférer dans l'urgence, comme ce fût le cas avec les décrets pris en décembre 1996, suite aux mouvements sociaux de novembre.

Le marché évolue en permanence, les entreprises de transport ont besoin de flexibilité et d'annualisation (ou, plus exactement, de « globalisation annuelle des heures supplémentaires avec lissage en fin d'année »). Il faut aller vers des réductions d'horaires avec réorganisation interne, grâce à l'annualisation. La période retenue de compensation sur quatre mois est insuffisante (elle en partie à l'origine de la condamnation de Pierre Bellmas).

<sup>44</sup> Bulletin des Transports et de la Logistique, n° 2747 du 6 avril 1998.

Les entreprises de transport sont souvent en moyenne de taille petite, et avec une structure familiale, elles se trouvent donc pénalisées par la législation actuelle sur les transmissions de patrimoine.

Enfin, une dernière demande porte sur la durée du contrat de transport. En effet, alors que le métier de transporteur suppose des immobilisations financières importantes, le contrat ne dure que le temps de la prestation, un transporteur qui s'est engagé financièrement dans le long terme peut perdre des clients du jour au lendemain, sans garantie. Les risques encourus, sur le plan financier, sont importants.

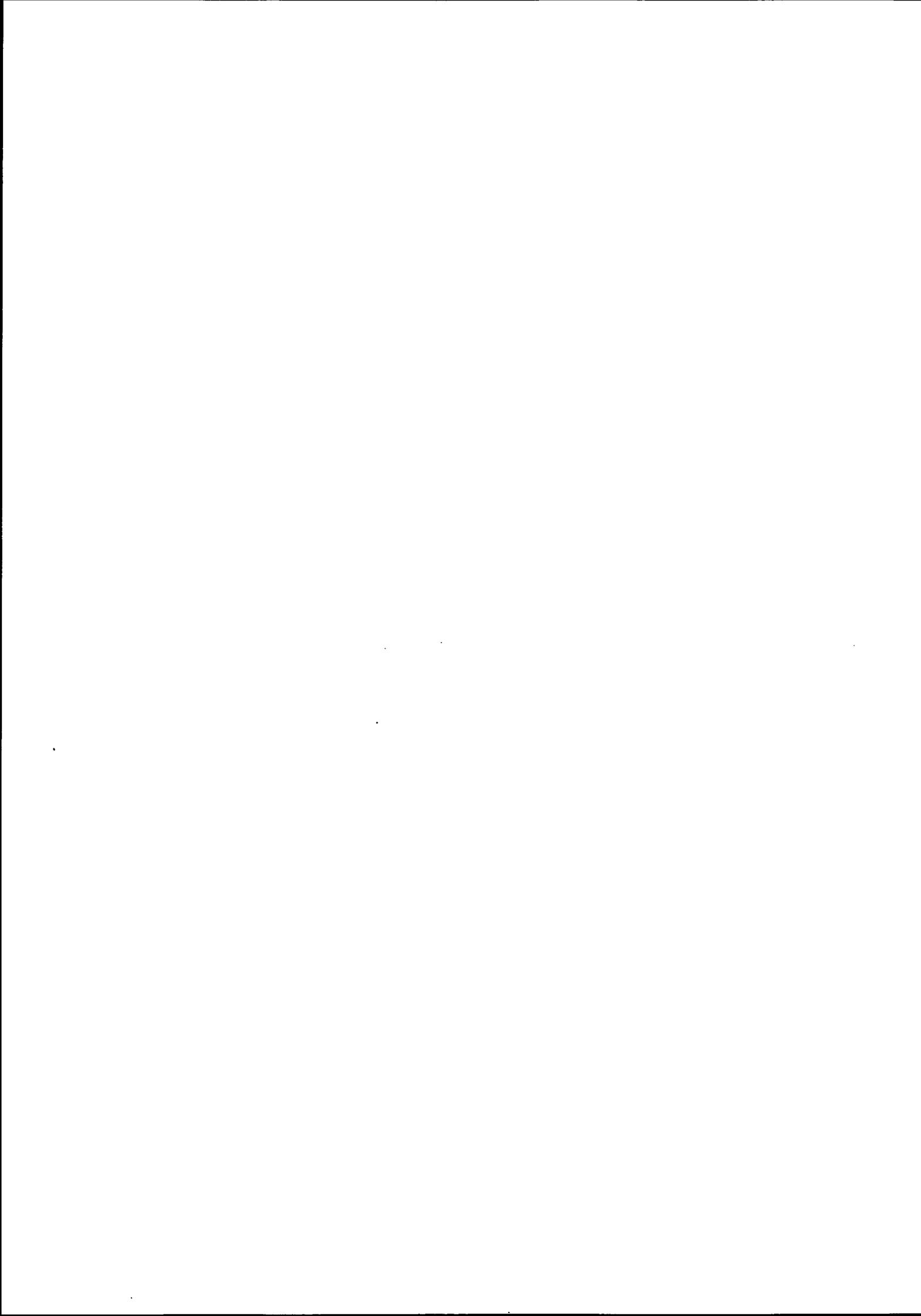
### **4.3 A propos de la concurrence européenne**

Deux logiques s'affrontent : les entreprises ou acteurs partisans de la régulation par le marché et ceux qui souhaitent une régulation par le respect de la réglementation. Les premiers souhaitent simplement l'égalité de traitement avec les pavillons étrangers, au plan des normes des véhicules et des contrôles sociaux notamment. Les partisans d'une régulation par le respect de la réglementation estiment que la situation dans le transport routier est structurellement mauvaise et souhaitent des rapports contractuels mieux ordonnés par l'Etat, ainsi qu'un renforcement des moyens de contrôle.

L'ensemble des entreprises de transport souhaitent donc exercer leur métier aux mêmes conditions que leurs concurrents étrangers et demandent une évolution de la loi européenne, de façon d'autant plus pressante que la libéralisation du cabotage a eu lieu le 1<sup>er</sup> juillet 1998.



# ***ANNEXES***



## **SOMMAIRE DES ANNEXES**

Annexe I	Sigles des principales organisations professionnelles .....	113
Annexe II	Les sources utilisées.....	115
Annexe III	Description des choix des organisations logistiques de la grande distribution .....	117
Annexe IV	Les différentes organisations logistiques retenues par la grande distribution française.....	119
Annexe V	Chronologie des principaux accords et réglementations dans le transport routier de marchandises .....	121
Annexe VI	Comparaison entre la directive CEE 93/104 et la législation Allemande .....	125
Annexe VII	Décret « Fiterman » sur l'application du code du travail au transport routier (texte consolidé, incluant les modifications) .....	127
Annexe VIII	Règlement européen n° 3820/85 sur les temps de conduite et de repos dans le transport routier (texte du Journal Officiel des Communautés Européennes).....	137
Annexe IX	Ordonnance « Balladur » sur la liberté des prix et la concurrence du 1 <sup>er</sup> décembre 1986 (texte consolidé, incluant les modifications de la loi Galland du 1 <sup>er</sup> juillet 1995).....	151
Annexe X	Décret de co-responsabilité pénale du 23 juillet 1992 (texte du Journal Officiel) .....	173
Annexe XI	Loi sur la sous-traitance du 31 décembre 1992 (texte consolidé) .....	175
Annexe XII	Les 16 mesures d'urgence (13 décembre 1993) .....	179
Annexe XIII	Les 46 propositions du Contrat de Progrès .....	181
Annexe XIV	Loi « Bosson » de Modernisation - Sécurité des transports du 1 <sup>er</sup> février 1995 (texte du Journal Officiel) .....	183
Annexe XV	Loi « Raffarin » du 5 juillet 1996 relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat (texte du Journal Officiel).....	185
Annexe XVI	Décret n° 96-1082 du 12 décembre 1996.....	209
Annexe XVII	Décret n° 96-1115 du 19 décembre 1996.....	213
Annexe XVIII	Décret n° 97-488 du 12 mai 1997 .....	215
Annexe XIX	Extraits du Livre Blanc de la Commission Européenne (juillet 1997) .....	221
Annexe XX	Décret du 29 janvier 1998 relatif aux modalités d'application des dispositions du code du travail dans les entreprises de transport routier (décret concernant les routiers « courte distance »).....	223
Annexe XXI	Loi « Gayssot » tendant à améliorer les conditions d'exercice de la profession de transporteur routier du 6 février 1998 (texte du Journal Officiel) .....	227



**SIGLES DES PRINCIPALES ORGANISATIONS  
PROFESSIONNELLES**

<b>AFTRI</b>	Association Française des Transporteurs Routiers Internationaux
<b>ANTRODEP</b>	Association Nationale des Transporteurs Routiers de Denrées Périssables
<b>AUTF</b>	Association des Utilisateurs de Transport de Fret
<b>CERTA</b>	Cellule Economique Régionale des Transports d'Aquitaine
<b>CFCA</b>	Confédération Française de la Coopération Agricole
<b>CFDT</b>	Confédération Française Démocratique du Travail
<b>CLTI</b>	Chambre des Loueurs et Transporteurs Industriels
<b>CLTL</b>	Comité de Liaison des organisations professionnelles de Transport et de la Logistique
<b>CNR</b>	Comité National Routier
<b>CNT</b>	Conseil National du Transport
<b>CSEDGMF</b>	Chambre Syndicale des entreprises de Déménagement et Garde-meubles de France
<b>CSNSA</b>	Chambre Syndicale Nationale des Services d'Ambulance
<b>DRE</b>	Direction Régionale de l'Équipement
<b>DRTEFP</b>	Direction Régionale du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
<b>FAR</b>	Fédération de l'Affrètement Routier
<b>FCD</b>	Fédération des entreprises de Commerce et de la Distribution
<b>FEDIMAG</b>	Fédération des Entrepositaires Distributeurs et des Magasins Généraux
<b>FEDIMAS</b>	Fédération des Entreprises de Distribution de Magasins à Produits alimentaires et de Services
<b>FFOCT</b>	Fédération Française des Organismes et Commissionnaires du Transport
<b>FNCR</b>	Fédération Nationale des Chauffeurs Routiers

<b>FNGMMP</b>	Fédération Nationale des Grands Magasins et des Magasins Populaires
<b>FNTR</b>	Fédération Nationale des Transports Routiers
<b>FNTV</b>	Fédération Nationale des Transports de Voyageurs
<b>FO</b>	Force Ouvrière
<b>GETRA</b>	Groupement des Entreprises de TRANsport
<b>GNH</b>	Groupement National des Hypermarchés
<b>GRDP</b>	Groupement national des transporteurs Routiers de Denrées et produits Périssables
<b>ILEC</b>	Institut de Liaisons et d'Etudes des industries de Consommation
<b>INRETS</b>	Institut National de Recherche sur les Transports et leur Sécurité
<b>SYTRAVAL</b>	Chambre Syndicale nationale des entreprises de TRANsport de fonds et VALeurs
<b>TRANSFRIGORROUTE</b>	Organisme d'Etudes Economiques Et Techniques Du Transport Routier A Température Dirigée
<b>UFT</b>	Union des Fédérations de Transport (regroupant FNTR, FNTV, FFOCT, FAR, CLTI, CSEDGMF, CSNSA, SYTRAVAL, GNTC)
<b>UNOSTRA</b>	Union Nationale des Organisations Syndicales des Transporteurs Routiers et Assimilés
<b>UOITC</b>	Union des Offices Interconsulaires des Transports et des Communications

## LES SOURCES UTILISÉES

COMMISSARIAT GÉNÉRAL AU PLAN (1994) : *Contrat de Progrès pour le transport routier de marchandises.*

BENOUN M. Et HELIES-HASSID M-L. (1995) : *Distribution, acteurs et stratégies*, 2<sup>ème</sup> édition, éd. Economica, Paris.

CHASTEL J. (1997) : *La durée du travail des conducteurs. Réglementation nationale / réglementation européenne*, éd. Celse, Paris.

DAGANZO C.F. (1996) : *Logistics systems analysis*, 2<sup>ème</sup> édition., 1<sup>ère</sup> édition en 1991, éd. Springer-Verlag, Berlin.

MINISTERE DES TRANSPORTS (1998) : *La durée du travail des conducteurs routiers de marchandises. Deux ans d'enquête*, Service Economique et Statistique, mars.

MINISTERE DES TRANSPORTS (1997) : *Bilan social annuel du transport routier de marchandises*, Observatoire Social des Transports, Service des Etudes Economiques, octobre.

MINISTERE DES TRANSPORTS (1997) : *La sous-traitance dans les transports routiers de marchandises : actes du colloque du 1<sup>er</sup> octobre 1997*, Direction des Transports Terrestres, octobre.

MINISTERE DES TRANSPORTS (1997) : *Le contrôle des transports routiers de marchandises et de voyageurs : bilan 1995-1996*, Direction des Transports Terrestres, mars.

EUROSTAF-EUROSIRIS (1995) : *La logistique de la grande distribution*, 1995, étude, Paris.

FILSER M. (1989) : *Canaux de distribution*, éd. Vuibert Gestion, Paris.

FIORE C. (1995) : *Les nouvelles logiques d'achat en grande distribution et la mesure de leurs performances*, Actes des Premières Rencontres Internationales de la Recherche en Logistique, Marseille, France.

LAMY TRANSPORT, édition 1998

McKINNON A. (1989) : *Physical distribution systems*, éd. Routledge, Londres.

MEYRONNEINC J-P. (1998) : *Bilan des expériences d'optimisation de la chaîne logistique*, Fédération des entreprises de Commerce et de Distribution.

MORCELLO E. (1998) : *L'intégration de l'espace dans les organisations logistiques, l'exemple de la grande distribution française*. Thèse de Doctorat, Paris-XII Val de Marne.

### Presse :

- Les Echos
- Le Monde
- La Tribune Desfossés

Presse spécialisée :

- Bulletin des Transports et de la logistique
- Bus et car magazine
- Les cahiers de l'Observatoire du CNR
- Journal de la marine marchande
- La lettre du transport routier magazine
- Liaisons Transports
- Logistiques magazine
- Navigation Ports et Industries
- L'Officiel des Transports
- Points de Vente
- Promotion Transports
- Transports
- Transports actualités
- Transport magazine

Sites Internet :

- Ministère de l'Équipement et des Transports : <http://www.equipement.gouv.fr/>
- Ministère des Finances : <http://www.finances.fr/>
- Journal Officiel : <http://journal-officiel.gouv.fr/>
- Transport Center : <http://www.map-fr.com/map.htm>

## DESCRIPTION DES CHOIX DES ORGANISATIONS LOGISTIQUES DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Tableau 1

### MODE D'APPROVISIONNEMENT DES MAGASINS

	Passage par entrepôt	Circuit direct
Auchan	50 % des flux	50 % des flux
Carrefour	dominant : 60 % de l'épicerie sèche, 95 % des produits frais et 100 % des surgelés, de la marée et des fruits et légumes	liquides, familles marginales, 40 % de l'épicerie sèche
Casino	majoritaire	produits à faible valeur, produits locaux, produits de la branche industrielle du groupe
Comptoirs Modernes	98 % des flux	2 % (mercerie de marque, produits régionaux...)
Cora	surgelés, épicerie	majoritaire
Docks de France	majoritaire	
Intermarché	85 % des flux	8 % de la boucherie, 5 % des marchandises générales, 2 % des produits frais
Leclerc	30 % des flux	60 % des flux*
Promodès	90 % des flux	10 % pour l'alimentaire du format hypermarché
Système u	majoritaire pour les surgelés et le non-alimentaire	important pour le textile saisonnier et la viande

\*solde de 10% par livraison via des grossistes

Source : Eurostaf-Eurosiris (1995) et Morcello (1998)

Tableau 2

### SPÉCIALISATION DU RÉSEAU LOGISTIQUE DES DISTRIBUTEURS

	Famille de produits	Taux de rotation	Marques	Origine des produits	Magasins à approvisionner
Auchan	+			+	
Carrefour	+			+	
Casino	+	+			+
comptoirs Modernes	+				+ (projet)
Cora	+		+	+	
Docks de France	+			+	
Intermarché	+				+
Leclerc				+	
Promodès	+	+		+	+
Système U	+				

Source : Eurostaf-Eurosiris (1995) et Morcello

Tableau 3

LES STRATÉGIES TRANSPORT

	Logique logistique	Nature de la flotte	Modalité
Auchan	internalisée	pas de flotte propre	
Carrefour	externalisée	pas de flotte propre	
Casino	intégrée	flotte Rallye à Limoges mais globalement politique de sous-traitance	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ transporteurs régionaux leaders pour la livraison des hypermarchés et des supermarchés</li> <li>◦ artisans disposant d'une bonne assise régionale pour les supérettes</li> <li>◦ affrètement spot (dans un sens) pour la longue distance</li> </ul>
Comptoirs Modernes	intégrée	diverse selon les régions : au niveau global : 30 % flotte propre	
Cora	externalisée	pas de flotte propre	
Docks de France	intégrée	majoritairement sous-traitée ou en location	<ul style="list-style-type: none"> <li>◦ camions en location pour livraisons et courte distance</li> <li>◦ affrètement pour la longue distance</li> </ul>
Intermarché	intégrée	majoritairement compte propre et location	
Leclerc	intégrée	diverse selon les régions ; au niveau global : 1 % flotte propre, 93 % affrètement, 6 % rail	
Promodès	intégrée	la flotte propre assure : 25 % des acheminements pour Logidis, 50 % pour Prodim	
Système U	intégrée	diverse selon les régions : au niveau global : 80 % location avec chauffeur, 15 % compte propre, 5 % affrètement	

source : Eurostaf-Eurosiris (1995) et Morcello

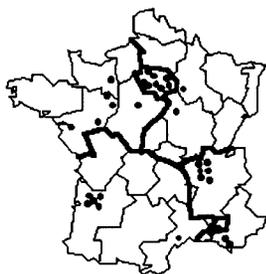
## LES DIFFÉRENTES ORGANISATIONS LOGISTIQUES RETENUES PAR LA GRANDE DISTRIBUTION FRANÇAISE

AUCHAN



découpage régional estimé

CARREFOUR



CASINO



COMPTOIRS MODERNES



DOCKS DE FRANCE



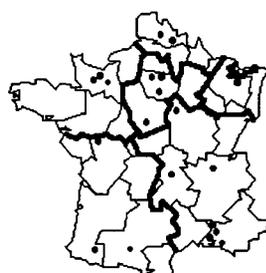
INTERMARCHÉ



LECLERC



PROMODÈS (LOGIDIS)



PROMODÈS (PRODIM)



SYSTÈME U



- base logistique
- région administrative
- région logistique

sources : MORCELLO  
EUROSTAF-EUROSIRIS (1995)



**CHRONOLOGIE DES PRINCIPAUX ACCORDS ET  
RÉGLEMENTATIONS DANS LE TRANSPORT ROUTIER DE  
MARCHANDISES**

Source : DAEI - SES - Centre de documentation de l'Aménagement et des Transports

**1983**

26 janvier Décret « Fiterman » sur l'application du code du travail au transport routier

**1985**

20 décembre Règlement européen n° 3820/85 sur les temps de conduite et de repos dans le transport routier

**1986-87**

Libéralisation du TRM.

**1992**

Février Signature « du protocole en 17 points », par la FNTR et l'Unostra. Ce protocole traite des éléments de la loi sur la sous-traitance, du décret sur la co-responsabilité du donneur d'ordre et ceux du relèvement de l'accès à la profession

28 juin Décrets mettant en vigueur un permis à points

Juillet Institution du permis à points

23 juillet Décret sur la responsabilité des employeurs et des donneurs d'ordre mettant en évidence la co-responsabilité de ces derniers (Journal Officiel du 24 juillet)

31 décembre Loi 92-1445 (Journal Officiel du 1<sup>er</sup> janvier 93) sur les relations de sous-traitance dans le transport routier de marchandises

**1993**

Janvier Georges Dobias publie son rapport sur la situation économique et sociale du transport routier de marchandises

28 février Décret qui réduit à nouveau la durée du travail des conducteurs. Ce décret est applicable dès le 1<sup>er</sup> mars 1993

10 mai Fixation d'un calendrier de réunion portant sur la formation et sur la réduction du temps de travail, ceci dans le cadre de la convention collective du transport routier

22 juin Constitution du groupe Dobias qui est chargé de définir les termes d'un Contrat de Progrès dans le transport routier

13 décembre Première série de mesures dites d'urgence, pour assainir la profession de transporteur routier, en contrôlant et sanctionnant plus sévèrement les comportements anormaux, faire respecter les règles de sécurité et réguler l'accès au marché. Ce premier train de mesures d'urgence visent aussi à aider une profession à se restructurer et à passer le cap de la crise qu'elle traverse

20 décembre Arrêtés successifs aux conditions d'accès à la profession, traitant du relèvement de niveau de compétence professionnelle

#### 1994

7 janvier Circulaire des commissions des sanctions administratives concernant les règles de sécurité dans le secteur des transports routiers

14 février et 7 mars Circulaires sur la sous-traitance organisant les coopérations entre les services transports et concurrence

5 mai Clôture des travaux du groupe Dobias sur le Contrat de Progrès dans le transport routier

14 mars Circulaire interministérielle qui redéfinit les priorités de contrôle dans le cadre du respect des règles de sécurité

1<sup>er</sup> juillet L'inspection du travail des transports s'augmente de 15 nouvelles subdivisions et regroupe en tout 289 fonctionnaires

5 juillet Accord paritaire interprofessionnel sur la séparation des organismes assurant la formation

18 novembre L'Assemblée Nationale adopte le projet de loi Bosson sur la sécurité et la modernisation des transports

23 novembre Ratification par les partenaires sociaux d'un accord sur le temps de service des conducteurs longue distance afin d'assainir et de moderniser la gestion sociale dans les entreprises de transport

#### 1995

20 janvier Accord sur la formation professionnelle obligatoire, initiale et continue des conducteurs

1<sup>er</sup> février Loi de modernisation concernant les clauses abusives et la préparation des contrats..., et visant à mieux équilibrer les relations commerciales entre transporteurs et chargeurs (Loi 95-96, Journal Officiel du 2 février 95)

2 mai Décret régissant les transports à opérations successives de chargement et de déchargement

1<sup>er</sup> octobre Entrée en phase d'application de l'accord social signé le 23 novembre 1994. Réduction des temps de service réellement pratiqués par les conducteurs grands routiers (240 heures mensuelles, 60 heures maximum sur une semaine)

**1996**

- 26 avril Arrêté portant sur un protocole de sécurité concernant les opérations de chargement et déchargement effectuées par une entreprise de transport de marchandises dans un établissement industriel ou commercial.
- 5 juillet Loi relative au développement et à la promotion du commerce et de l'artisanat, qui porte en particulier sur la notion de prix abusivement bas (Loi n° 96-603, Journal Officiel du 6 juillet 1996)
- 12 décembre Décret relatif à la durée du travail dans les entreprises de transport routier (Journal Officiel du 13 décembre 1996)
- 19 décembre Décret relatif à la durée du travail dans les entreprises de transport routier (Journal Officiel du 20 décembre 1996)

**1997**

- 2 mars Accord sur le congé de fin d'activité à partir de 55 ans pour les conducteurs « marchandises »
- 12 mai Décret sur la réduction de cotisations sociales pour les entreprises de transport routier employant des personnels de conduite « grands routiers » (Journal Officiel du 17 mai 1997)

**1998**

- 29 janvier Décret répliquant les dispositions du décret du 12 décembre 1996 aux chauffeurs « courte distance ». Il officialise le principe de décompte des temps et de la transparence du bulletin de paie pour le personnel de zone courte
- 6 février Loi 98-69 tendant à améliorer les conditions d'exercice de la profession de transporteur routier (Journal Officiel du 7 février 1998)



## COMPARAISON ENTRE LA DIRECTIVE CEE 93/104 ET LA LÉGISLATION ALLEMANDE

Ce tableau est tiré du Bulletin des Transports et de la Logistique, n° 2743, 2 mars 1998.

	Directive CEE sur le temps de travail n° 93/104	Loi sur la durée du travail en Allemagne	Observations à propos des négociations en cours sur le « calage » de la loi allemande
<b>Champ d'application</b>	S'applique à tous les secteurs d'activités, publics ou privés, ... à l'exception des transports aériens, ferroviaires, routiers, maritimes, fluviaux et lacustres (...)	Tous travailleurs, employés et apprentis. (Dérogation aux art. 18 à 21 : par exemple, travailleurs sur les navires marchands, aviation, transport en navigation intérieure, fonctionnaires et personnes âgées de moins de 18 ans).	Les partenaires sociaux ont convenu que la directive sur le temps de travail devrait s'appliquer à tous les travailleurs non mobiles
<b>Définition du « temps de travail »</b>	Temps de travail, <i>art. 2(1)</i> : « Toute période durant laquelle le travailleur est au travail, à la disposition de l'employeur et dans l'exercice de son activité ou de ses fonctions, conformément aux législations et/ou pratiques nationales ».	<i>Art. 2(1)</i> : « Durée de travail » : désigne le nombre d'heures depuis le début jusqu'à la fin du travail, sans qu'il soit tenu compte des périodes de repos. La durée du travail pour le compte de plus d'un employeur est la somme des heures effectuées. (...)	Les partenaires sociaux se sont accordés sur les aspects suivants concernant la définition des travailleurs routiers mobiles : conduite ; chargement et déchargement ; vérification de sécurité du véhicule et du chargement, nettoyage, travail administratif ; maintenance technique, autre travail pour la sécurité du véhicule, du chargement ou des passagers ; autre travail demandé par l'employeur. En revanche, il n'y a pas d'accord sur la manière de considérer le temps d'attente ni les temps du deuxième conducteur • commentaire : la loi allemande considère toutes les activités comme temps de travail.
<b>Temps hebdomadaire de travail</b>	<i>art. 6(2)</i> : la durée moyenne de travail pour chaque période de 7 jours n'excède pas 48 heures, y compris les heures supplémentaires  La période de référence peut être 4 mois ( <i>art. 16(2), phrase 1</i> )  <i>Art. 17(4)</i> permet une période de référence jusqu'à 6 mois ou jusqu'à 12 mois dans les Conventions Collectives	L'emploi de travailleurs entre 0 h et 24 h les dimanches et les jours fériés légaux est interdit. <i>Article 3</i> : en combinaison avec <i>art. 9(1)</i> : la durée maximale hebdomadaire de travail est de 48 h (6x8, le travail les dimanches étant interdit) <i>A mémoriser : article 3, phrase 2.</i> Elle peut être portée à 10 h pour autant que la durée moyenne journalière de travail par période de 6 mois ou de 24 semaines ne soit pas supérieure à 8 h <i>Art. 7, point i..b</i> : est autorisée l'inclusion, dans une Convention Collective ou une convention d'entreprise convenue sur la base d'une Convention collective, de stipulations : (...) à l'effet de prévoir une autre période de référence en vue de la compensation.	Les employeurs avaient proposé 60 h (48 h temps de travail et 12 h temps d'attente) sur la base d'une période de référence d'un an ou de 6 mois.

<p><b>Temps de pause</b></p>	<p><b>Art. 4 :</b> « Au cas où le temps de travail journalier est supérieur à 6 heures, d'un temps de pause dont les modalités, et notamment la durée et les conditions d'octroi, sont fixées par des conventions collectives ou accords conclus entre les partenaires sociaux ou, à défaut, par la législation nationale ».</p>	<p><b>Art. 4 :</b> La journée de travail doit être interrompue par des temps de repos fixés à l'avance, d'une durée de 30 mn au moins pour une durée de travail de 6 à 9 heures, et d'une durée de travail de plus de 9 heures. Les temps de repos visés ci-dessus peuvent être répartis en fractions de 15 mn chacune au moins. Le travail pendant plus de 6 heures consécutives sans temps de repos est interdit. Dérogation : <b>Art. 7(1) point ii :</b> Est autorisée l'inclusion, dans une Convention collective ou une convention d'entreprise convenue sur la base d'une Convention collective, de stipulations : (...) à l'effet de prévoir une autre période de référence en vue de la compensation.</p>	<p>Les employeurs veulent s'en tenir aux dispositions du règlement 3820/85 : 45 mn de pause après 4,5 heures de conduite pouvant être remplacée par des périodes plus courtes d'un moins 15 mn ; 30 mn après 4 h de conduite dans le cas de transports réguliers nationaux de voyageurs ; pendant les pauses, le conducteur ne peut effectuer d'autres travaux ; le temps d'attente et le temps non consacré à la conduite (dans un véhicule en marche, un ferry-boat, un train) ne sont pas considérés comme « d'autres travaux ».</p>
<p><b>Durée maximale journalière de travail</b></p>	<p>La directive ne fait aucun commentaire sur la durée maximale journalière de travail. En conséquence elle permet un temps de travail journalier de 13 h (24 h - 11 h de repos = 13 h ; période de référence : 4 mois)</p>	<p><b>Art. 3, phrase 1 :</b> La durée de travail journalière des travailleurs ne peut être supérieure à 8 heures.  Dérogations : 1) <b>Art. 3, phrase 2 :</b> Elle peut être portée à 10 heures pour autant que la durée moyenne journalière de travail par période de 6 mois ou de 24 semaines ne soit pas supérieure à 8 heures 2) <b>Art. 7, para. 1, point i.a :</b> Est autorisée l'inclusion, dans une Convention collective ou une convention d'entreprise convenue sur la base d'une Convention collective, de stipulations ayant (...) pour effet de porter sans compensation la durée journalière de travail à plus de 10 heures lorsque des heures d'astreinte sont effectuées régulièrement et en grand nombre au cours de la durée du travail. 3) <b>Art. 7, para. 1, point i.c :</b> Est autorisée l'inclusion, dans une Convention collective ou une convention d'entreprise convenue sur la base d'une Convention collective, de stipulations : (...) pour effet de porter sans compensation la durée du travail à 10 heures pendant 60 jours au plus par an.</p>	<p>Selon la loi allemande, les entreprises qui utilisent cette possibilité sont obligées d'établir n rapport ((art. 16(2)).  Attention : la définition des « heures d'astreinte » est importante pour le secteur du transport par route. Les partenaires sociaux peuvent convenir d'un temps de travail plus long mais ils sont obligés de respecter les objectifs de santé-sécurité de la législation.</p>

**DÉCRET RELATIF AUX MODALITÉS D'APPLICATION DES  
DISPOSITIONS DU CODE DU TRAVAIL CONCERNANT LA DURÉE  
DU TRAVAIL DANS LES ENTREPRISES DE TRANSPORT ROUTIER,  
DIT « DÉCRET FITERMAN »**

Décret n° 83-40 du 26 janvier 1983 (Journal Officiel du 27 janvier 1983), dit Décret « Fiterman ».

Modifié par :

le décret n° 92-752 du 3 août 1992 (J.O du 4 août 1992)

le décret n° 93-262 du 26 février 1993 (J.O du 28 février 1993)

le décret n° 96-1082 du 12 décembre 1996 (J.O du 13 décembre 1996)

le décret n° 96-1115 du 19 décembre 1996 (J.O du 20 décembre 1996)

le décret n° 98-59 du 29 janvier 1998 (J.O du 31 janvier 1998)

**Article 1**

Les dispositions du présent décret sont applicables aux personnels, y compris le personnel d'encadrement, des établissements et professions qui ressortissent aux classes ci-après des nomenclatures d'activités et de produits approuvées par le décret n° 92-1129 du 2 octobre 1992 :

- 60.2 A Transports urbains de voyageurs (uniquement pour ce qui concerne le transport scolaire ou de personnel, ainsi que les navettes ville-aéroport) ;
- 60.2 B Transports routiers réguliers de voyageurs ;
- 60.2 E Transport de voyageurs par taxis (à l'exception de la location de voitures avec chauffeur) ;
- 60.2 G Autres transports routiers de voyageurs ;
- 60.2 L Transports routiers de marchandises de proximité ;
- 60.2 M Transports routiers de marchandises interurbains ;
- 60.2 N Déménagement ;
- 60.2 P Location de camions avec conducteur ;
- 63.2 A Gestion d'infrastructures de transports terrestres (uniquement pour les gares routières) ;

- 63.4 A      Messagerie, fret express ;
- 63.4 B      Affrètement ;
- 63.4 C      Organisation des transports internationaux ;
- 64.1 C      Autres activités de courrier ;
- 71.2 A      Location d'autres matériels de transport terrestre (uniquement location de véhicules industriels sans conducteur) ;
- 74.6 Z      Enquêtes et sécurité (uniquement pour les services de transports de fonds exercés à titre principal) ;
- 85.1 J      Ambulances.

## Article 2

Sous réserve du respect des articles L.221-1 et suivants du code du travail relatifs au repos hebdomadaire et après avis du comité d'entreprise ou, à défaut, des délégués du personnel s'ils existent, l'employeur peut répartir sur l'ensemble ou seulement sur certains des six autres jours de la semaine la durée légale du travail effectif, prévue par l'article L. 212-1 du code du travail, sans que la durée journalière du travail puisse excéder le maximum prévu audit article.

Toutefois, la répartition de cette durée du travail sur un nombre de jours inférieur à cinq ne peut être effectuée qu'avec l'accord du comité d'entreprise ou, à défaut, des délégués du personnel. Dans les entreprises qui ne sont pas légalement dotées d'une représentation du personnel, cette répartition pourra être autorisée par l'inspecteur du travail après enquête auprès des salariés.

Dans l'hypothèse où la répartition de la durée légale hebdomadaire de travail entraîne un repos d'une durée n'excédant pas deux jours, celui-ci doit être donné sans interruption. Il peut être dérogé à cette consécuité pour le personnel roulant effectuant des transports de voyageurs, lorsque les nécessités de l'exploitation le justifient et après avis du comité d'entreprise ou, à défaut, des délégués du personnel s'ils existent.

Pour le personnel roulant, le repos visé au paragraphe ci-dessus peut débuter à une heure quelconque de la journée.

## Article 3

L'organisation du travail par roulement ainsi que l'organisation du travail par relais est autorisée dans l'ensemble des établissements visés à l'article 1<sup>er</sup> ci-dessus, après avis du comité d'entreprise ou, à défaut, des délégués du personnel s'ils existent. Cet avis doit porter notamment sur le principe et les modalités d'application de ces formules.

Dans le cas de travail par relais, l'amplitude individuelle de la journée de travail telle que définie à l'article 6, paragraphe 1, ne peut excéder dix heures, sauf pour le personnel roulant des entreprises de transports de voyageurs pour lequel l'article 6 du présent décret prévoit des amplitudes supérieures.

## Article 4

§ 1.- La durée hebdomadaire du travail est calculée sur une semaine.

§ 2. Pour le personnel roulant effectuant des transports de voyageurs, la durée hebdomadaire peut être calculée sur deux semaines consécutives, à condition que cette période comprenne au moins trois jours de repos.

Sous réserve que soit respectée pour chacune des semaines la durée maximale pouvant être accomplie au cours d'une même semaine telle que définie à l'article L . 212-7 du code du travail, il peut être effectué, au cours de l'une ou de l'autre semaine, des heures de travail en nombre inégal. La durée hebdomadaire de travail des intéressés est considérée comme étant le résultat de la division par deux du nombre d'heures accomplies pendant les deux semaines.

.../...

§3. Par dérogation au paragraphe 1, dans le cas où, pour des raisons techniques d'exploitation, il serait impossible d'organiser le travail sur une semaine pour certains personnels roulants effectuant des transports de marchandises, la durée hebdomadaire du travail peut être calculée sur deux semaines consécutives, dans les mêmes conditions qu'au paragraphe 2, après avis du comité d'entreprise ou, à défaut, des délégués du personnel s'ils existent, et autorisation du ministre chargé des transports.

§4. La durée de présence des personnels sédentaires de surveillance et de gardiennage et des personnels d'incendie peut être déterminée sur la base d'une moyenne calculée sur un cycle maximum de trois semaines consécutives. Le temps de présence journalier, déterminé dans les limites fixées par l'article L. 212-1 du code du travail et compte-tenu des dispositions du paragraphe 2 de l'article 5, ne doit pas excéder douze heures.

## Article 5

§1. La durée du travail effectif est égale à l'amplitude de la journée de travail, telle que définie à l'article 6, paragraphe 1, diminuée de la durée totale des interruptions dites « Coupures » et du temps consacré aux repas, à l'habillage et au casse-croûte.

Pour les personnels de conduite affectés, dans les transports routiers de marchandises, à des services leur faisant obligation de prendre au moins six repos journaliers par mois hors du domicile, et, pour les personnels roulants affectés, dans les entreprises de déménagement, à des services leur faisant obligation de prendre au moins quarante repos journaliers par an hors du domicile, la durée journalière cumulée des temps de repas, de repos et de coupure compris dans l'amplitude de la journée de travail et non rémunérés ne peut excéder un seuil maximal.

Ce seuil maximal est déterminé par accord de branche ou, dans l'entreprise, par accord d'entreprise ou d'établissement. Dans les établissements non couverts par une disposition conventionnelle, il est fixé à un quart de l'amplitude de la journée de travail et ne saurait en tout état de cause être supérieur à trois heures.

Pour les autres personnels roulants effectuant des transports de marchandises, la durée journalière cumulée des temps de repas, de repos et de coupure compris dans l'amplitude de la journée de travail et non rémunérés ne peut excéder un seuil

maximal défini par un accord de branche qui devra avoir été conclu avant le 30 juin 1997. A défaut d'accord de branche dans le délai prévu, il y sera suppléé par décret.

§2. Pour tenir compte de l'intermittence du travail, et à titre transitoire, la durée hebdomadaire de travail effectif prévue à l'article L. 212-1 du code du travail peut être prolongée des temps de présence suivants :

- a- Personnel sédentaire de surveillance et de gardiennage : neuf heures ;
- b- Personnel des services d'incendie : six heures ;

§3 supprimé (décret n° 96-1082 du 12 décembre 1996)

.../...

§4. Pour le personnel roulant effectuant des transports de marchandises affecté à des services n'impliquant pas habituellement le retour quotidien à l'établissement d'attache, et sans préjudice des dispositions de l'article L 212-7 du code du travail, le temps passé au service de l'employeur ne peut excéder :

- sur une journée : onze heures, avec possibilité d'extension à douze heures trente, lorsque la durée quotidienne du travail effectif excède dix heures, en application de l'article 7, paragraphes 2 et 3 ci-après :
- sur une semaine isolée : cinquante deux heures ;
- sur une période de deux semaines : cinquante heures par semaine en moyenne ;
- sur une période de douze semaines : quarante-huit heures par semaine en moyenne.

§5. Lorsque l'équipage comprend deux conducteurs à bord, le temps non consacré à la conduite pendant la marche du véhicule est compté comme travail effectif pour une fraction égale à la moitié.

## Article 6

§1. L'amplitude de la journée de travail est l'intervalle existant entre deux repos journaliers successifs ou entre un repos hebdomadaire et le repos journalier immédiatement précédent ou suivant.

§2. Pour le personnel roulant des entreprises de transport de voyageurs, l'amplitude de la journée de travail ne doit pas excéder douze heures. Elle ne doit pas excéder dix-huit heures dans le cas d'un équipage composé de plusieurs conducteurs.

§3 . Dans le cas où les conditions d'exploitation le rendent nécessaire et après avis du comité d'entreprise ou, à défaut, des délégués du personnel s'ils existent, et autorisation de l'inspecteur du travail, l'amplitude peut être prolongée jusqu'à quatorze heures sous réserve des conditions suivantes :

La durée quotidienne du temps passé au service de l'employeur ne doit pas excéder neuf heures ;

Le service doit comporter :

- Une interruption d'au moins deux heures et demie continues ou deux interruptions d'au moins une heure et demie continue chacune, lorsque l'amplitude est prolongée au-delà de douze heures et jusqu'à treize heures ;
- Une interruption d'au moins trois heures continues ou deux interruptions d'au moins deux heures continues chacune, lorsque l'amplitude est prolongée au-delà de treize heures.

Au cours de ces interruptions, le salarié n'exerce aucune activité et dispose librement de son temps.

.../...

§4. Les dépassements d'amplitude, considérés isolément, résultant de l'application des dispositions du paragraphe 3 ci-dessus donnent lieu à compensation dans les conditions ci-après :

- 75 % de la durée des dépassements entre la douzième et la treizième heure ;
- 100 % de la durée des dépassements au delà de la treizième heure.

§5 Lorsque cette compensation est accordée sous forme de repos, le salarié est tenu régulièrement informé de ses droits acquis sur son bulletin de paie ou sur un relevé annexé au bulletin. Le repos ne peut être pris que par journée entière, chacune étant réputée correspondre à huit heures de repos compensateur, et dans un délai fixé d'un commun accord entre l'employeur et le salarié, qui ne peut excéder deux mois.

#### Article 7

§1. La durée quotidienne du travail effectif considérée isolément ne peut excéder dix heures.

§2. Toutefois, en application du deuxième alinéa de l'article L. 212-1 du code du travail, cette durée pourra être portée à douze heures, une fois par semaine pour le personnel roulant d'une part et le personnel non sédentaire de déménagement d'autre pArticle

§3. Cette durée pourra être portée à douze heures une seconde fois par semaine, dans la limite de six fois par période de douze semaines, à condition que la durée hebdomadaire du travail ait été répartie sur cinq jours au moins.

§4 Le comité d'entreprise ou, à défaut, les délégués du personnel s'ils existent, émettent un avis sur les dépassements à la durée quotidienne de dix heures visés aux paragraphes 2 et 3.

§5. Les dispositions du présent article ne peuvent avoir pour effet de déroger à celles du règlement (C.E.E.) n° 3820-85 du 20 décembre 1985.

## Article 8

Le personnel roulant des établissements visés à l'article premier du présent décret, effectuant des transports non soumis au règlement (C.E.E.) n° 3820/85 du 20 décembre 1985, doit bénéficier d'un repos journalier d'au moins dix heures consécutives pendant les vingt-quatre heures précédant tout moment où il exécute un travail effectif ou est à disposition.

## Article 9

La durée du travail effectif peut être, à titre temporaire, prolongée au-delà des limites fixées par l'article L. 212-1 et éventuellement par l'article L. 212-7 du code du travail pour l'accomplissement de travaux urgents dont l'exécution immédiate est nécessaire pour prévenir des accidents imminents, organiser des mesures de sauvetage ou réparer des accidents survenus soit au matériel, soit aux installations, soit aux bâtiments de l'entreprise et mettant en péril la marche de celle-ci.

.../...

La prolongation est limitée à :

- huit heures par semaine pour les mesures de sécurité, sauvegarde ou réparations en cas d'accidents survenus aux installations ou bâtiments ;
- six heures par semaine pour le dépannage des véhicules, sans que la durée journalière de travail puisse excéder quatorze heures.

Les heures ainsi accomplies sont des heures supplémentaires et sont rémunérées comme telles. Elles ouvrent droit, s'il y a lieu, au repos compensateur dans les conditions prévues par le premier alinéa de l'article L. 212-5-1 du code du travail. Elles ne sont pas imputées sur le contingent déterminé selon les dispositions de l'article L. 212-6 dudit code.

Le chef d'entreprise qui veut faire usage de la faculté de prolongations temporaires à la durée du travail prévue au présent article doit en informer immédiatement l'inspecteur du travail.

## Article -10

**§1** Dans tous les établissements soumis aux dispositions du présent décret, les articles D 212-18 à D 212-20 et l'article D 212-23 du code du travail sont applicables.

**§2** Pour le personnel roulant, la durée du travail est attestée et contrôlée au moyen du document de contrôle approprié prévu par les règlements (C.E.E.) n° 3820/85 du 20 décembre 1985 et (C.E.E.) n° 3821/85 du 20 décembre 1985 modifié et par la réglementation applicable au document de contrôle des conditions de travail des membres d'équipage des transports routiers.

La durée du temps passé au service de l'employeur, ou temps de service, des personnels de conduite affectés, dans les transports routiers de marchandises, à des services leur faisant obligation de prendre au moins six repos journaliers par mois hors du domicile, et, pour les personnels de conduite affectés, dans les entreprises de déménagement, à des services leur faisant obligation de prendre au

moins quarante repos journaliers par an hors du domicile, est enregistrée, attestée et contrôlée au moyen de la feuille d'enregistrement de l'appareil de contrôle défini par le règlement (C.E.E.) n° 3821/85 du Conseil du 20 décembre 1985, dont l'utilisation, en application de ce règlement, est obligatoire.

L'ensemble des heures effectuées, constitutives de la durée du temps passé au service de l'employeur, ou temps de service, par les personnels de conduite visés au précédent alinéa, est décompté, dans ce cadre, selon les modalités suivantes :

- quotidiennement, par leur enregistrement, selon les moyens visés au 1<sup>er</sup> alinéa du présent paragraphe 2, des heures de temps de service effectué,
- dans le cadre de la semaine civile, par leur récapitulation hebdomadaire,
- dans le cadre du mois civil, par leur récapitulation mensuelle.

.../...

Le décompte quotidien, hebdomadaire et mensuel des heures de service effectuées doit distinguer, pour une connaissance effective de l'activité de chaque salarié concerné, la durée du temps de service consacré à la conduite et la durée du temps de service autre que la conduite.

La durée du temps de service est contrôlée, dans l'établissement d'attache du conducteur, au moyen du décompte quotidien, hebdomadaire et mensuel prévu au présent paragraphe.

Les dispositions prévues par les alinéas 2 à 5 du présent paragraphe 2 pour les personnels de conduite « grands routiers » des transports routiers de marchandises ou de déménagement sont également applicables à tous les personnels de conduite effectuant des transports routiers de marchandises ou de déménagement soumis aux règlements (CEE) n° 3820/85 et (CEE) n° 3821/85 du 20 décembre 1985.

La durée du temps passé au service de l'employeur des personnels de conduite effectuant des transports routiers de marchandises ou de déménagement non soumis aux règlements (CEE) n° 3820/85 et (CEE) n° 3821/85 du 20 décembre 1985 et des personnels roulants des transports routiers de marchandises ou de déménagement autres que les personnels de conduite est enregistrée, attestée et contrôlée au moyen :

- de l'horaire de service, pour les services de transports de marchandises à horaire fixe et ramenant chaque jour les salariés intéressés à leur établissement d'attache ;
- dans les autres cas, d'un livret individuel de contrôle dont les feuillets doivent être remplis quotidiennement par les intéressés pour y faire mention de la durée des différents travaux effectués ; la durée du temps passé au service de l'employeur ainsi enregistrée au moyen des feuillets quotidiens du livret individuel de contrôle fait l'objet, pour chaque salarié concerné, d'un récapitulatif hebdomadaire et mensuel établi par l'employeur.

Les caractéristiques et les modalités d'utilisation de l'horaire de service et du livret individuel de contrôle, dans les transport routiers de marchandises, sont fixées par arrêté du ministre chargé des transports.

**§3.** Dans les entreprises de collecte de fret maritime ou aérien visées à l'article premier, les horaires de travail du personnel dont l'activité est indispensable aux opérations rendues nécessaires par les mouvements des navires ou des avions peuvent être décalés en fonction desdits mouvements.

**§4.** Les délégués du personnel peuvent consulter les documents visés au paragraphe 2 du présent article 10, et le document mensuel, annexé au bulletin de paie, visé au deuxième alinéa du paragraphe 6 du présent article 10.

.../...

Le conducteur a le droit d'obtenir communication, sans frais et en bon ordre, des feuilles d'enregistrement de l'appareil de contrôle défini par le règlement (C.E.E.) n° 3821/85, le concernant, et des documents visés aux paragraphes 2 et 6 (deuxième alinéa) du présent article 10, ayant servi de base à l'élaboration de ses bulletins de paie.

L'entreprise remet, sans frais, et en bon ordre, une copie de ces documents, dans un format identique à celui des originaux, aux conducteurs intéressés qui en font la demande.

Les personnels de conduite effectuant des transports routiers de marchandises ou de déménagement non soumis aux règlements (CEE) n° 3820/85 et (CEE) n° 3821/85 du 20 décembre 1985 et les personnels roulants des transports routiers de marchandises ou de déménagement autres que les personnels de conduite ont le droit d'obtenir communication, sans frais et en bon ordre, des feuillets du livret de contrôle les concernant et des documents visés aux paragraphes 2 et 6 (2<sup>ème</sup> alinéa) du présent article 10, ayant servi de base à l'élaboration de leurs bulletins de paie.

L'entreprise remet, sans frais et en bon ordre, une copie de ces documents, dans un format identique aux originaux, aux salariés intéressés qui en font la demande.

**§ 5.** Des modalités de contrôle différentes complétant ou se substituant aux modalités ci-dessus pourront être autorisées par arrêté du ministre chargé des transports et du ministre chargé du travail, pris après avis des organisations d'employeurs et de salariés de la profession.

**§ 6.** Le bulletin de paie, ou un document mensuel annexé au bulletin de paie, doit préciser le total cumulé des heures supplémentaires effectuées et des repos compensateurs ou récupérateurs acquis par le salarié depuis le début de l'année civile.

Le bulletin de paie, ou le document mensuel annexé mentionné au précédent alinéa, doit comporter obligatoirement, pour les personnels de conduite affectés, dans les transports routiers de marchandises à des services leur faisant obligation de prendre au moins six repos journaliers par mois hors du domicile, et, pour les personnels roulants affectés, dans les entreprises de déménagement, à des services leur faisant obligation de prendre au moins quarante repos journaliers par an hors du domicile, sans préjudice des dispositions de l'article R 143-2, et des articles D 212-18 à D 212-20 et D 212-23 du code du travail, après régularisation éventuelle le mois suivant, compte tenu du délai nécessaire à leur connaissance effective :

- la durée des temps de conduite ;
- la durée des temps de service autres que la conduite ;
- l'ensemble de ces temps constitutifs du temps de service rémunéré, récapitulés mensuellement ;
- les heures qui sont payées au taux normal et celles qui comportent une majoration pour heures supplémentaires ou pour toute autre cause ;
- les informations relatives aux repos compensateurs ou récupérateurs acquis en fonction des durées de temps de service effectuées.

.../...

Le bulletin de paie, ou le document mensuel annexé, établi pour les conducteurs qui ont effectué dans le mois considéré des services en double équipage, visés au paragraphe 5 de l'article 5 du présent décret, doit mentionner l'intégralité des temps passés par ces conducteurs au service de leur employeur, avant prise en compte du coefficient de 50% visé audit paragraphe.

Les dispositions prévues par les alinéas 2 et 3 du présent paragraphe 6 pour les personnels de conduite « grands routiers » des transports routiers de marchandises ou de déménagement sont applicables à tous les personnels roulants du transport routier de marchandises ou de déménagement.

#### Article 11

Le décret n° 49-1467 du 9 novembre 1949 modifié relatif à la durée du travail dans les entreprises de transport par terre cessera d'être en vigueur à compter de la date d'effet du présent décret.

#### Article 12

Le Premier ministre, le ministre d'Etat, ministre des transports, et le ministre délégué aux affaires sociales chargé du travail, sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française et prendra effet le 1<sup>er</sup> mars 1983.

Fait à Paris, le 26 janvier 1983.

