

**IV. LE TRANSPORT DE PRODUITS DANGEREUX
EN FRANCE**

PLAN DE L'ETUDE

I Introduction : les principales données sectorielles

1. La conjoncture
2. Les intervenants sur le marché français

II Le cadre réglementaire du transport routier de matières dangereuses

1. Le RTMDR (Règlement pour le Transport de Matières Dangereuses par la Route)
2. La LOTI (Loi d'Orientation des Transports Intérieurs) :
 - La location d'un véhicule avec mise à disposition d'un chauffeur,
 - Le transport public.

III Le marché français

1. Les produits pétroliers et dérivés
 - Le marché des produits pétroliers et des dérivés
 - . Le schéma logistique,
 - . Les tonnages fluides et fuel-oils lourds transportés,
 - . La consommation de produits pétroliers.
 - Le transport de produits pétroliers et des dérivés, et ses perspectives
2. Les produits chimiques
 - Approche comparative produits pétroliers / produits chimiques
 - . Les caractéristiques liées au transport,
 - . Les schémas logistiques.
 - Le transport des produits chimiques et ses perspectives.

IV Tableau synthétique :

Les grands opérateurs français du transport routier de produits dangereux.

ANNEXE I Les différents types de citernes routières

ANNEXE II Les stations de lavage interne des citernes routières

LES PRINCIPALES SOURCES D'INFORMATION

Selon les secteurs d'activité concernés :

Industrie chimique

- Entretien auprès de Monsieur Dominique RAIN, Chef du Service Transports de l'U.I.C. (Union des Industries Chimiques) ;
- Rapport annuel 1994 de l'U.I.C.

Industrie pétrolière

- Entretien auprès de Monsieur DEMESY, Secrétaire Général de l'U.F.I.P. (Union Française des Industries Pétrolières) ;
- Rapport annuel 1994 de l'U.F.I.P., du C.P.D.P. (Comité Professionnel du Pétrole), de la Direction des Hydrocarbures (DHYCA) du Ministère de l'Industrie.

Transport de marchandises

- Entretiens auprès de :

- . Monsieur Landry AUBRY, Président Directeur Général de AUBRY ;
- . Monsieur Pierre BRUNET, Président Directeur Général de BOURGEY-MONTREUIL ;
- . Monsieur Guy BESSON, Directeur Financier de CHARLES-ANDRE ;
- . Monsieur Thierry LEDUC, Directeur Marketing et Communication de DENTRESSANGLE ;
- . Monsieur Michel MAREAU, Directeur de la branche Transport de FAURE & MACHET ;
- . Monsieur Alain FAUQUEUR, Directeur Général de GIRAUD ;
- . Monsieur Jean Jacques LE CALVEZ, Président Directeur Général de LE CALVEZ ;
- . Messieurs Michel MOTTARD, Président Directeur Général et Yves DECOURCHELLE, Directeur Général de SAMAT ;
- . Monsieur Louis-Paul DAHER, Directeur de TDG FRANCE ;
- . Monsieur Christian BITEAU, Unité d'Affaires Pétrole, Chimie et Métaux de SNCF FRET ;
- . Monsieur Jean de CHAUVERON, Délégué Général de la CLTI (Chambre des Loueurs et des Transporteurs Industriels).

1- INTRODUCTION : LES PRINCIPALES DONNEES

La restructuration du secteur du transport routier de matières dangereuses en France est rentrée dans sa phase finale et seuls restent les transporteurs qui ont su se développer géographiquement, moderniser leur outil de travail, garder une bonne structure financière et faire preuve d'un professionnalisme sans faille. Ils ont pu ainsi :

- d'une part, se partager les parts de marché laissées vacantes par les entreprises en difficulté, dans un secteur où la sélection a été impitoyable à la suite des décentralisations des pétroliers, de la concurrence des oléoducs, des fermetures de raffineries, et qui a dû, en outre, faire face à la baisse des marges commerciales ;
- d'autre part, être choisis pour assurer les opérations de transport que les compagnies pétrolières et chimiques voulaient externaliser, afin de se recentrer sur leurs métiers de base et de réaliser des gains substantiels sur leurs coûts ; par contre, les opérations logistiques (stockage, préparation de commandes, etc.), considérées stratégiques par les compagnies, ne sont pratiquement pas externalisées.

Autre fait important : les entreprises de transport de matières dangereuses pour la plupart assurent elles-mêmes l'essentiel de leur trafic matières dangereuses, ce qui signifie donc un recours à la sous-traitance très limité.

1.1 La conjoncture

Depuis la fin des années 80, les transporteurs de produits pétroliers et chimiques n'ont pu maintenir leurs marges car les industriels ont exercé une pression considérable sur les prix qui sont aujourd'hui les mêmes qu'il y a 7 ans (alors que les charges ont dans le même temps augmenté).

Trois grands facteurs ont conduit à cette situation :

- la **déréglementation au sein du secteur du transport routier (suppression du contingentement et de l'encadrement tarifaire/TRO^(xxviii))** ;
- **l'intensification de la concurrence entre les acteurs du transport routier de marchandises ;**
- **la baisse de l'activité due à la crise économique.**

Dans ce contexte, les industriels ont pu obtenir des prix de dernier recours accordés par certains transporteurs qui ont privilégié la recherche du volume au détriment des marges, ces prix bradés devenant au fil du temps des prix de référence ; effet aggravant, les industriels ont, dans le même temps, commencé à développer un système d'appels d'offres pour les transports "spots".

Une hausse des prix semble toutefois envisageable dans un proche avenir, notamment sous le double effet de la demande de transport qui augmente (modérément) dans le transport de produits chimiques, le transport de produits pétroliers étant depuis des années stagnant, et la mise en application progressive du Contrat de progrès qui ne pourra se faire sans une contribution effective des chargeurs.

(xxviii) Précisons que le transport de produits dangereux n'était pas concerné par la TRO (Tarification Routière Obligatoire).

1.2 Les grands intervenants sur le marché français

Aujourd'hui, une douzaine d'opérateurs du transport public de matières dangereuses dominent le secteur en France :

	<u>Chiffre d'affaires</u> <u>1994 en MF</u>	<u>dont produits pétroliers</u> <u>et chimiques (*)</u>	
- GROUPE CHARLES ANDRE / GCA	2300	env.	50 %
- SAMAT	1200	env.	90 %
- BOURGEY-MONTREUIL/BM	2257	env.	30 %
- GIRAUD	2540	env.	15 %
- DENTRESSANGLE	2180	env.	10 %
- AUBRY TRANSPORT	1000		65 %
- INNOCENTI-ROYER (groupe TDG)	300		55 %
- MAUFFREY	300		NC
- LOHEAC	240	env.	90 %
- CITAIX	225	env.	95 %
- BRUN	240 (1993)	env.	90 %
- CTLC Ouest (coopérative)	175		NC
- DEBEAUX PCB (repris par NOVALLIANCE)	133	env.	90 %

(*) produits chimiques, dangereux et non dangereux

En Europe, seuls les transporteurs allemands, principalement HOYER et RINNEN, sont structurés pour rivaliser avec les trois majors français - GCA, SAMAT et BM - qui ont grandi, entre autres, par croissance externe, notamment en s'entendant pour se partager en 1991 la flotte citernes de EXTRANS (200 citernes pour BM, 100 citernes pour GCA et autant pour SAMAT) et, par la suite, en rachetant d'autres sociétés :

- GCA : SEGONNE,
- SAMAT : le belge COULIER, BOREL, etc.,
- BM : une partie de COING, BEGEY.

Le secteur du transport routier de produits dangereux n'est toutefois pas le monopole de grands groupes, à l'exemple de MASUY (région nantaise), DURAND (Champagne-Ardenne) et HAUTIER (Charentes) que l'on peut considérer comme des groupes de taille intermédiaire, ou la COMAP, entreprise de transport d'hydrocarbures basée dans la région marseillaise qui dispose d'un parc de cinq véhicules, ce qui ne l'a pas empêchée d'être certifiée ISO 9002.

Par ailleurs, deux opérateurs de la location de véhicules industriels avec mise à disposition d'un chauffeur sont également présents, sans pour autant occuper une place de premier rang, sur le

transport de matières dangereuses : il s'agit de GT LOCATION (325 MF de chiffre d'affaires en 1994, dont 18 % dans le transport de gaz liquéfié), et de VIA LOCATION (600 MF de chiffre d'affaires).

Pour être complet, précisons que certains opérateurs du transport routier de marchandises générales transportent à titre accessoire des produits dangereux, tels DARFEUILLE et BOUQUEROD ou bien FAURE & MACHET, qui gère des stocks et des flux de produits entrant dans la catégorie des produits dangereux conditionnés en vue d'une vente au grand public (principalement sous forme de paquets, bouteilles, récipients divers), et LE CALVEZ qui pratique la location longue durée de véhicules citernes hydrocarbures avec mise à disposition d'un chauffeur (chiffre d'affaires de l'activité avoisinant 40 MF).

2 - LE CADRE REGLEMENTAIRE DU TRANSPORT ROUTIER DE MATIERES DANGEREUSES

2.1 Le règlement pour le transport de matières dangereuses par la route

Le transport de matières dangereuses, qui demande de la part des différents acteurs un savoir-faire et des codes de conduite irréprochables, est régi par des textes différents selon le mode utilisé.

Le transport routier, précédemment assujéti au RTMD (Règlement pour le Transport de Matières Dangereuses) de 1945, est depuis 1993 soumis au RTMDR (Règlement pour le Transport de Matières Dangereuses par la Route), transposition sur le sol français de la législation internationale ADR (Autorisation Dangerous Road).

Le RTMDR couvre à la fois le transport en charge ainsi que les déplacements à vide et distingue deux grands types d'équipements : les citernes d'un poids maximal autorisé supérieur à 3,5 tonnes et les emballages (récipients, bouteilles, caisses, fûts, conteneurs, etc.) d'un poids brut supérieur à 3 tonnes.

a) La classification des produits dangereux

Toutes les matières ou objets, solutions ou mélanges, préparations ou déchets assujettis à réglementation sont répartis en treize classes de danger :

- . classe 1 : matières et objets explosibles ;
- . classe 2 : gaz comprimés, liquéfiés ou dissous sous pression ;
- . classe 3 : liquides inflammables ;
- . classe 4.1 : solides inflammables ;
- . classe 4.2 : matières sujettes à inflammation spontanée ;
- . classe 4.3 : matières qui, au contact de l'eau, dégagent des gaz inflammables ;
- . classe 5.1 : matières comburantes ;
- . classe 5.2 : peroxydes organiques ;
- . classe 6.1 : matières toxiques ;
- . classe 6.2 : matières répugnantes ou susceptibles de produire une infection ;
- . classe 7 : matières radioactives ;
- . classe 8 : matières corrosives ;
- . classe 9 : matières et objets dangereux divers.

Les transports alternés (dans une même citerne) ou simultanés (dans des compartiments séparés) de certaines matières dangereuses de classes différentes, bien que strictement réglementés, sont possibles. Ils demeurent toutefois interdits entre produits dangereux et denrées alimentaires (à l'exception des alcools de bouche qui ne sont pas considérés comme produits dangereux par la réglementation).

b) La certification des entreprises

La certification nécessite que l'entreprise formalise son savoir-faire et ses procédures par la rédaction d'un manuel de la qualité dont le respect doit être contrôlé en permanence. Pour ce faire, chaque entreprise se doit de porter une attention particulière à son organisation (entretien du parc, maintenance des installations, formation, élaboration de schémas logistiques internes, etc.) et est tenue de nommer un "Responsable Assurance Qualité (RAQ).

Les procédures s'appliquent aussi bien au transporteur et à ses conducteurs qu'au chargeur. De ce fait, depuis novembre 1991, un comité de certification transport s'est constitué autour de l'AFAQ (Association Française pour l'Assurance Qualité) ^(xxix) afin de délivrer les certifications aux entreprises correspondant à la norme ISO 9002 (pour une durée de 3 ans).

En France, les pouvoirs publics ont imposé que certains produits considérés comme les plus dangereux ^(xxx) soient transportés, pour le parcours franco-français, exclusivement par des sociétés de transport certifiées ISO 9002 (selon le **marginal 10610-B10** du RTMDR).

^(xxix) Ce comité de certification transport est le fruit de la concertation entre :

- le Ministère des Transports, par l'intermédiaire de la MTMD (Mission Transport Matières Dangereuses) ;
- une quarantaine de transporteurs réunis au sein de l'ATMD (Association du Transport de Matières Dangereuses) ;
- les chargeurs représentés par leurs syndicats, UFIP (Union Française de l'Industrie Pétrolière) et UIC (Union des Industries Chimiques).

^(xxx) Les marchandises les plus dangereuses ont été définies dans le Livre orange des Nations Unies et par la directive européenne de 1978 sur les déchets toxiques. Elles concernent notamment certains gaz liquéfiés fortement réfrigérés (hydrogène et oxygène), et certaines autres matières telles que l'acide sulfurique, l'alcool méthylique, l'ammoniac, le chlore, le phosphore, l'isoprène, le soufre fondu, les matières et les déchets radioactifs, etc.

Il est toutefois utile de préciser que les grands industriels mettent en place des processus de certifications internes pour leurs prestataires souvent plus drastiques que l'ISO 9002, à l'exemple de la Confédération Européenne des Industries Chimiques (CEFIC) qui a expérimenté en 1994 une nouvelle méthode d'évaluation baptisée SQAS (Safety and Quality Assessment System) auprès d'une vingtaine d'entreprises européennes de transport de produits chimiques. Cette attention particulière vis-à-vis de la sécurité explique en partie pourquoi le transport routier de matières dangereuses se différencie du transport routier classique ; si la situation de concurrence y est réelle, elle reste néanmoins saine car respectant trois paramètres de base : la sécurité, la qualité de service et le coût.

c) L'équipement des véhicules transportant des matières dangereuses

La réglementation impose un contrôle annuel des camions et des citernes effectué par le Service des Mines qui délivre à cette occasion une autorisation dite "Certificat d'agrément".

Les véhicules doivent disposer d'équipements obligatoires : limiteurs de vitesse, commandes de sécurité (coupe-circuit de batterie, extincteurs, pare-flammes), ralentisseurs et système anti-blocage des roues (ABS-ABR).

d) La formation des conducteurs

Les conducteurs doivent suivre une formation et des stages de recyclage dispensés par un organisme agréé par l'Administration. Des certificats, correspondant à 7 types de spécialisation, sont délivrés aux conducteurs pour une durée de cinq ans.

2.2 La Loi d'Orientation des Transports Intérieurs (LOTI)

La Loi d'Orientation des Transports Intérieurs (LOTI) du 31 décembre 1982, autorise deux types juridiques d'opérations de transport lorsque des chargeurs font appel à des transporteurs publics de marchandises :

- soit la location de véhicules avec mise à disposition d'un chauffeur ;
- soit le transport public (ou transport pour compte d'autrui).

En conséquence, les entreprises de transport de produits dangereux ont, pour la plupart, ajouté à leurs activités initiales de loueur avec conducteur, un service spécifique de transport public, principalement pour le transport de produits chimiques.

• La location de véhicules avec mise à disposition d'un chauffeur

Le transport effectué dans le cadre de la location de véhicules avec mise à disposition d'un chauffeur, assimilé à du transport pour compte propre, consiste à mettre à la disposition d'un chargeur bien spécifié (grande compagnie pétrolière, gazière ou chimique), un véhicule avec un ou deux chauffeurs ayant reçu la formation nécessaire pour effectuer des transports de produits dangereux.

Le contrat peut être, soit de courte durée, pour une ou plusieurs opérations, soit de longue durée (généralement un an, reconductible), ou bien s'inscrire dans le cadre d'une reprise par le transporteur de la flotte du chargeur et de ses conducteurs.

Dans le cas de contrats de longue durée, les véhicules traités sont généralement peints aux couleurs du chargeur (alors que le tracteur garde le nom du transporteur), et le personnel mis à disposition bien souvent assimilé au personnel d'exploitation du chargeur, notamment par le port de vêtements arborant son logo.

Ce type de prestation est assimilé à du transport pour compte propre car, lors des opérations de transport, le chargeur garde l'entière maîtrise de l'organisation du transport ainsi que la relation directe avec son client et partage la responsabilité en matière de respect des règles de sécurité avec le transporteur, ce dernier demeurant toutefois seul responsable de toutes les opérations légales liées aux chauffeurs et aux matériels, du chargement au retour du véhicule à vide (les retours avec des marchandises appartenant à un autre chargeur ne sont pas possibles).

La location de véhicules avec chauffeur est plus particulièrement utilisée dans le transport de produits pétroliers car elle permet de mettre au point une optimisation des tournées.

- **Le transport public**

Lorsque les marchandises sont transportées dans le cadre du transport public, le transporteur devient totalement responsable de l'ensemble des opérations de conduite et de transport et, de fait, de la marchandise. En ce qui concerne ses moyens d'exploitation, il doit disposer de véhicules équipés pour réaliser tous types de transport de produits dangereux, et est autorisé, dans le respect des règles du RTMDR, à effectuer des voyages retour chargés pour le compte d'un autre chargeur.

La plupart des transports de produits chimiques par citernes s'effectuent dans le cadre du transport public ; en effet, deux techniques ont véritablement rendu l'offre du transport public plus flexible et compétitive en contribuant à réduire considérablement les risques de retour à vide, et donc à abaisser les coûts (tout en restant en conformité avec les règles de compatibilité du RTMDR) :

- le développement des stations de lavage interne des citernes.
- l'utilisation de citernes dites polyvalentes (permettant le transport de plusieurs familles de produits lors d'un même voyage) ;

N.B. : Des explications plus détaillées sur ces deux derniers points figurent dans les annexes I et II du présent chapitre.

3- LE MARCHÉ

Les produits dangereux se répartissent en deux grandes familles :

- les produits pétroliers et les dérivés,
- les produits chimiques.

La présentation qui suit apportera, pour chaque famille de produits, des éléments sur l'évolution des circuits logistiques, ce qui permettra ensuite d'aborder le cas plus spécifique du transport de ces produits sur le territoire national, de ses grands enjeux économiques et de ses perspectives.

3.1 Les produits pétroliers et ses dérivés

Le schéma du transport de produits pétroliers en France est le suivant (xxxi)

1. <u>Acheminement du brut</u> , du puits au port, puis du port à la raffinerie	⇒ bateau et oléoducs	≈ 100 %
2. <u>Acheminement du raffiné</u> , entre raffineries et dépôts	⇒ oléoduc	≈ 50 %
	voie d'eau	≈ 30 %
	fer	≈ 15 %
	cabotage + canalisations directes	≈ 5 %
route	marginal	
3. <u>Acheminement vers les points de vente aux consommateurs</u>	⇒ route	≈ 100 %

3.1.1 Les tonnages fluides et fuel-oils lourds transportés en France

Les tonnages qui figurent dans le tableau I ne concernent que le **marché intérieur français de l'économie civile** ; les produits en question sont raffinés : essence, super, carburéacteur, gazole, fuel-oil domestique et fuel-oil lourd.

L'approche considère deux niveaux de transport :

- TOTAL ① : **expéditions de la raffinerie ou de l'entrepôt réexpéditeur, vers les dépôts ou les points de distribution du consommateur final ;**
- TOTAL ② : **expéditions des dépôts vers les points de distribution (en quasi-totalité par la route)**

On peut donc considérer que la route assure près de 60 % du transport des produits raffinés en France ; son intervention est, sauf exception, totalement inexistante entre raffineries et dépôts ou entre dépôts, mais, à l'opposé, elle est sans partage dans la partie transport terminal, des raffineries et des dépôts vers les stations service et, pour le fuel-oil domestique, vers les entrepositaires agréés puis vers le consommateur ; la distance assurée par la route ne dépasse pas normalement 300 km.

(xxxi) Le schéma est sensiblement le même dans les autres pays d'Europe, mais l'Allemagne et les Pays-Bas accordent une place plus importante à la voie d'eau.

Précisons qu'il existe 13 raffineries sur le territoire national :

. 10 à proximité des côtes :	Seine-Maritime	(4)	capacité annuelle en millions de tonnes	: 34
	Bouches du Rhône	(4)		: 27
	Loire-Atlantique	(1)		: 10
	Nord	(1)		: 6
. 3 à l'intérieur du territoire :	Rhône	(1)		: 6
	Seine-et-Marne	(1)		: 5
	Bas Rhin	(1)		: 4

TABLEAU I
EXPEDITIONS FLUIDES + FUEL-OILS LOURDS EN FRANCE
(en millions de tonnes)

		1978	1990	1991	1992	1993	1994	Comparaison 1990-1994
Pipelines + canalisation	tonnages	34,1	26,5	30,4	29,5	29,1	29,1	+ 9,8 %
	%	33,9	41,2	43,2	42,8	43,1	46,0	
Cabotage + voie d'eau	tonnages	18,4	8,8	10,5	8,9	7,5	6,3	- 28,4 %
	%	18,2	13,6	14,8	13,1	11,3	10,0	
Ferroviaire	tonnages	14,6	7,1	7,1	7,1	6,5	5,9	- 16,9 %
	%	14,4	11,0	10,1	10,2	9,6	9,3	
Route	Tonnages	33,8	22,0	22,5	23,4	24,3	22,0	Idem
	%	33,5	34,2	31,9	33,9	36,0	34,7	
TOTAL ①	Tonnages	100,9	64,4	70,5	68,9	67,4	63,3	- 1,7 %
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
TOTAL ②	Tonnages	NC	34,9	37,9	36,2	35,7	34,4	- 1,3 %
Route	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
TOTAL TRANSPORTE EN FRANCE ① + ②	Tonnages	NC	99,3	108,4	105,1	103,1	97,7	- 1,6 %
dont Route	Tonnages		56,9	60,4	59,6	60,0	56,4	-0,1 %
	%		57,3	55,7	56,7	58,2	57,7	

Sources : CPDP

Rappel :

- TOTAL ① : expéditions de la raffinerie ou de l'entrepôt réexpéditeur, vers les dépôts ou les points de distribution du consommateur final.
- TOTAL ② : expéditions des dépôts vers les points de distribution (assurées en totalité par la route).

3.1.2 La consommation de produits pétroliers en France

La part des produits pétroliers dans la consommation globale d'énergie primaire en France était de 61,5 % en 1978 ; à la suite des deux chocs pétroliers des années 70, cette part a graduellement diminué, sous la double influence du développement de l'énergie nucléaire et des économies d'énergie, pour se stabiliser autour de 40 %.

En volume, la distribution de produits pétroliers atteint environ **85 millions de tonnes**, selon la répartition suivante :

LA CONSOMMATION DE PRODUITS PETROLIERS EN FRANCE (1)
(en millions de tonnes)

	1978	1992	1993	1994 (Estimations)
Essence et supercarburant	17,5	17,6	17,1	16,5
Gas-oil + fuel-oil domestique	41,0	37,6	38,0	37,8
Fuel-oil lourds	28,7	6,4	5,3	4,6
Autres produits	17,8	25,3	24,0	25,6
Total	105,0	86,9	84,4	84,5

(1) hors consommation propre des raffineries

Source : UFIP

Pour les principales composantes, les tendances sont les suivantes :

- Les carburants auto (essence et supercarburant) sont en légère baisse sur les dernières années (- 3,3 % en 1993 et en 1994), en raison du faible accroissement du parc de véhicules particuliers et du développement du parc diesel.
- Les gazoles auto sont en croissance continue, bien que légèrement ralentie, sur la période récente (+ 4,9 % en 1994). Le parc de véhicules diesel, tant particuliers qu'utilitaires, se développe au détriment du parc essence. En revanche, le trafic routier de marchandises a marqué un très fort ralentissement avec la récession économique en 1992 et 1993.
- Fiouls domestiques

La consommation de fioul domestique a beaucoup régressé depuis les chocs pétroliers (de 40 millions de m³ en 1978 à 20 millions de m³ en 1993), en raison de la concurrence du chauffage au gaz. Bien qu'elle dépende très fortement du climat, la consommation paraît s'être stabilisée.

- Fiouls lourds

Les ventes aux centrales électriques sont devenues très fluctuantes depuis que les centrales thermiques à charbon et à fioul jouent un simple rôle de bouclage. Au total, la consommation de fiouls lourds était de 5 millions de tonnes en 1994, en retrait très marqué par rapport à 1978 (29 millions de tonnes), et a diminué de 17 % en 1993 et de 11,4 % en 1994.

3.1.3 Le réseau français de distribution de carburant

On assiste depuis plusieurs années à une restructuration des points de distribution qui se traduit par une réduction constante de leur nombre (tableau II). Ce mouvement est appelé à se poursuivre et à la fin du siècle il ne devrait rester en France que 18.000 stations-service. Deux principaux phénomènes complémentaires, liés à la structure spécifique du réseau de distribution français, expliquent cette évolution :

- La montée en puissance des stations services des grandes surfaces : suite à une politique systématique de baisse des prix et, en conséquence, de réduction sensible des marges commerciales (rendue possible grâce à l'effet volume), les stations-service des grandes surfaces s'accaparent près de 45 % des ventes de carburant auto en France, avec seulement 20 % du total des stations ; ce phénomène est unique en Europe (tableau III).
- La disparition inéluctable à terme de nombreuses petites stations service : cela concerne principalement les stations-service à la marque des raffineurs, et celles du réseau traditionnel des propriétaires exploitants qui, du fait de leur faible débit ^(xxxii), ne peuvent supporter la baisse des marges commerciales alors que leurs charges d'exploitation (coût d'approvisionnement et de stockage notamment) les pénalisent lourdement ; entre 1985 et 1994, les propriétaires exploitants ont vu leur nombre diminuer de 59 %, passant de 26.300 à 10.800, et le réseau des stations-service des sociétés pétrolières a diminué de 30 %, passant de 6.100 à 4.250 (Source : DHYCA).

Il convient d'ajouter que la plus grande autonomie dont dispose les automobiles va également dans le sens d'une réduction du nombre des stations-service.

3.1.4 Le transport de produits pétroliers en France et ses perspectives

Le recours à la sous-traitance des opérations de transport de produits pétroliers s'est, depuis une dizaine d'années, fortement développé ; les compagnies pétrolières se séparent progressivement de leur flotte de véhicules (et des conducteurs) en faveur de sociétés de transport public offrant une qualité de service irréprochable. Ce recours s'est opéré :

- pour l'essentiel sous forme de contrats de longue durée, dans le cadre de la location de véhicules industriels avec mise à disposition d'un chauffeur,
- mais aussi exceptionnellement sous forme de contrats de transport public spot.

Cette politique contractuelle paraît assez largement partagée par les autres intervenants de la filière : grands groupes pétroliers, distributeurs de fioul et gaz domestique et grandes surfaces.

Les raisons de cette politique de recours quasi systématique à la sous-traitance au profit des opérateurs de la location avec chauffeur sont diverses :

^(xxxii) En 1994, le débit moyen mensuel des 18.900 stations était de 176 m3, mais ce chiffre cachait de grandes disparités selon les différents types des stations-service.

<u>Débits moyens mensuels</u>	
. stations autoroutières	600 m3
. grandes surfaces	392 m3
. réseau officiel des raffineurs	269 m3
. réseau organique des raffineurs	105 m3
. détaillants, réseau libre	37,5 m3

TABLEAU II

DISTRIBUTION DES CARBURANTS ROUTIERS

EVOLUTION DU NOMBRE DES POINTS DE VENTE EN FRANCE DEPUIS 1980

Situation au 31 décembre	1980	1990	1991	1992	1993	1994	Evolution entre 1980 et 1994
Total points de vente	40400 (100%)	25700 (100%)	23700 (100%)	21700 (100%)	20000 (100%)	18900 (100%)	- 53 %
dont autoroutes	226 (0,56 %)	311 (1,2%)	322 (1,4%)	333 (1,5%)	348 (1,7%)	357 (1,9 %)	+ 58 %
dont grandes surfaces	1290 (3,2%)	3750 (14,6%)	3860 (16,3%)	3905 (18%)	4075 (20,4%)	4101 (21,7%)	+ 318 %

(1) Les principales sociétés de distribution des grandes surfaces sont : CARFUEL, (CARREFOUR, STOC), DISTRISERVICE (CONTINENT, CORA), DYN (RALLYE), PETRODOC (MAMMOUTH, SUMA, ATAC etc), PETROLE ET DERIVES (INTERMARCHE), PETROVEX (AUCHAN) et SIPLEX (Centres LECLERC).

Sources : CPDP

TABLEAU III

COMPARAISON DE RESEAUX EUROPEENS EN 1992

	ALLEMAGNE	ROYAUME UNI	ITALIE	FRANCE	
	1992			1992	1994 pour comparaison
Total points de vente	18836 (100%)	18549 (100 %)	29900 (100%)	21700 (100%)	18900 (100%)
dont grandes surfaces	6496 (37%)	467 (2,5%)	négligeable	3905 (18 %)	4100 (22,6 %)
Parts de marché grandes surfaces	(21 %)	(9,5%)		(43,1%)	(44%)
Volume moyen écoulé par point de vente (m3/an)	2400	1825	1092	1824	2100
dont grandes surfaces	1350	nc	négligeable	4260	nc

Source : DHYCA (note décembre 1993 et rapport annuel 1994)

- **d'ordre social**

La durée de travail des chauffeurs dans les compagnies pétrolières ou chimiques était limitée à 39 heures alors qu'un transporteur peut faire travailler ses chauffeurs jusqu'à 46 heures par semaine ; cette raison ne paraît cependant plus déterminante, la plupart des contrats de location avec chauffeur ou de transport public s'effectuant pour des raisons de sécurité avec un double équipage et selon des horaires de conduite raisonnables, ce qui permet d'optimiser l'utilisation du véhicule sans enfreindre la réglementation.

- **d'ordre financier**

Elle permet un allègement du bilan du chargeur (plus de flotte de véhicules à financer) et, de ce fait, dégage de nouvelles possibilités d'endettement au profit de l'activité principale.

- **d'ordre organisationnel**

Les entreprises spécialisées savent gérer un potentiel (chauffeur + camion) apte à répondre à toute demande et à tout moment, dans de meilleures conditions que les industriels.

- **d'ordre technologique**

La sophistication des moyens de traitement de l'information et de communication (EDI, traçabilité, etc.), ne peut être maîtrisée que par des sociétés spécialisées.

- **d'ordre psychologique**

En cas de problème majeur lors du transport, la compagnie pétrolière n'est plus la seule responsable, à la fois au niveau de la responsabilité civile (en cas de transport public, seul le transporteur est responsable civilement), mais aussi face aux médias et l'opinion publique.

En outre, en cas de location long terme de véhicules avec mise à disposition d'un chauffeur ou de gestion de flotte, un véritable contrat de cotraitance chargeur-transporteur s'établit, qui permet une collaboration étroite et durable entre professionnels dans la gestion économique et sociale du transport.

En conclusion, les perspectives pour les entreprises les plus performantes du transport routier de produits pétroliers restent bonnes :

- Cette activité est moins touchée par la baisse des prix que la plupart des autres segments du transport routier de marchandises ; les clients sont attachés à la qualité du service et au respect des règles de sécurité car les conséquences en cas d'accident peuvent être considérables.
- Les barrières à l'entrée sont très élevées (investissements à la fois en matériel roulant, en moyens informatiques et de communications) et ainsi protègent cette activité de la concurrence exacerbée que l'on connaît dans la plupart des segments du transport routier de marchandises ; en fait, seuls les transporteurs de produits pétroliers qui ont su s'adapter aux restructurations des pétroliers sont encore présents sur le marché en tant qu'acteurs majeurs.
- Le processus d'externalisation des opérations de transport déjà engagé par les grands groupes pétroliers continuera à se développer dans l'avenir, et cela dans une optique de partenariat avec les transporteurs sélectionnés (avec la garantie d'un certain volume d'activité et d'un certain niveau de prix).

- Le marché du transport de produits pétroliers devrait enregistrer une croissance modérée dans les années à venir, mais la domination sans partage du transport routier dans la phase finale du circuit logistique ne paraît pas susceptible d'être remise en cause.
- Une réserve cependant : la montée en puissance des grandes surfaces en France dans la distribution de carburant auto, dont la politique générale va dans le sens d'une baisse quasi-systématique du prix des prestations externes et donc d'un rétrécissement des marges déjà faibles ; selon la DHYCA, les marges moyennes des grandes surfaces avoisinent 200 F/m³ ^(xxxiii), celles des réseaux des sociétés pétrolières, 500 F/M³, alors que la marge moyenne européenne dépasse 600 F/m³. Néanmoins, la nécessité de respecter les règles de sécurité et le fait que les transporteurs encore présents sur ce segment soient en nombre réduit constituent pour ces derniers un pouvoir de négociation important face aux sociétés pétrolières et aux grandes surfaces.

*
* *

^(xxxiii) Les grandes surfaces contestent le point de vue des raffineurs qui les accusent de ne pas couvrir leurs coûts avec des marges aussi faibles ; en effet, elles considèrent que la part du carburant dans leur chiffre d'affaires est devenue trop importante pour ne pas chercher à en faire un centre de profit comme un autre. Précisons que les stations-service des supermarchés distribuent entre 2.000 et 5.000 m³/an, soit 10 à 15 % de leur chiffre d'affaires total.

3.2 Le transport des produits chimiques

Environ 73 millions de tonnes de produits chimiques sont transportés annuellement en France, ce qui correspond à 12,5 milliards de tonnes-kilomètres. La répartition modale en tonnes-kilomètres est la suivante :

REPARTITION MODALE DU TRANSPORT DE PRODUITS CHIMIQUES EN FRANCE

Base tonnes-kilomètres	Total chimie	Répartition	
		Chimie de base	Chimie organique (1)
TOTAL	100,0 %	50 %	50 %
Rail	31,0%	80 %	20 %
Voies navigables	1,6 %	50 %	50 %
Route	67,4 %	30 %	70 %
<i>dont compte d'autrui</i>	<i>62,0 %</i>	<i>30 %</i>	<i>70 %</i>
<i>dont compte propre</i>	<i>5,4 %</i>	<i>40 %</i>	<i>60 %</i>

(1) Chimie organique : relative à la chimie du carbone

Les circuits logistiques de l'industrie chimique en France

En France, les grands circuits logistiques de l'industrie chimique sont pratiquement établis pour les prochaines décennies. En effet, les chimistes se sont organisés pour réduire les flux d'usines à usines, et les restructurations sont quasiment achevées, pour les raisons suivantes :

- les investissements nécessaires pour ouvrir un nouveau site sont trop élevés et, en comparaison, le coût du transport est minime ;
- le poids social : dans certaines régions, le maintien d'une usine de chimie ne se justifie qu'en terme d'emplois car sa fermeture constituerait une véritable catastrophe pour une région toute entière.

3.2.1 Approche comparative produits pétroliers / produits chimiques

Cette approche comparative a pour objectif de faire ressortir les principaux éléments différenciant les caractéristiques et les schémas logistiques propres à ces deux types de produits.

a) Les caractéristiques

- La nature du produit

Si l'on peut considérer que la quasi-totalité des produits pétroliers et les dérivés sont des produits dangereux, la moitié à peine des produits chimiques rentrent dans cette catégorie.

- **La manipulation**

Les opérations de transport de produits pétroliers et dérivés, même si elles imposent le respect de règles très strictes, n'exigent pas le savoir-faire spécifique que nécessitent la manipulation et le transport de certains produits chimiques.

- **L'emballage**

Si la citerne est l'unique récipient utilisé pour le transport hors oléoducs des produits pétroliers - à l'exception toutefois des huiles (bidons) et des gaz de pétrole liquéfiés (GPL) que l'on trouve en bouteille - à l'inverse, les produits chimiques peuvent être placés, selon leur nature, dans une multitude "d'emballages" : fûts, sacs, cartons, grands récipients pour vrac, conteneurs secs et bien entendu citernes.

b) Les schémas logistiques

La rivalité entre fer et route, quasi-inexistante dans le transport des produits pétroliers, est par contre bien réelle dans le transport des produits chimiques.

Deux données fondamentales expliquent cette situation :

- Si les propriétés liquides du pétrole permettent des envois massifs par oléoducs, dans la phase aval, seuls les camions peuvent approvisionner stations-service et entrepositaires du fuel-oil domestique.
- Les processus de fabrication sont plus complexes dans l'industrie chimique que dans l'industrie pétrolière ; la fabrication en cascade de l'industrie chimique occasionne le transfert d'une large variété de produits intermédiaires, d'usines à usines, situées la plupart du temps dans des zones bien desservies par le rail.

3.2.2 Le transport routier de produits chimiques en France et ses perspectives

Au-delà des aléas conjoncturels auxquels il est très sensible, le marché du transport des produits chimiques est porteur en raison de la position centrale de l'industrie chimique qui approvisionne une multitude de secteurs en matières ou en produits intermédiaires ; les produits chimiques non dangereux (granulés pour la plasturgie notamment) présentent toutefois de meilleures perspectives de croissance que ceux qui sont considérés comme dangereux.

Le transport routier de produits chimiques, principalement par le biais du transport public, connaît donc globalement une bonne croissance depuis de nombreuses années, mais qu'il convient toutefois de nuancer :

Sur la base tonnes-kilomètres (source OEST):

- . **chimie de base** : stabilité depuis de nombreuses années ;
- . **chimie organique** : croissance régulière comprise entre 3 et 8 % l'an.

Les raisons de cette croissance du transport public de produits chimiques sont de plusieurs ordres :

- parts de marchés gagnées par la route sur le rail : meilleure flexibilité, rapidité, absence de rupture de charges, prix très compétitifs, etc ;
- transfert des flottes des grandes firmes chimiques (ATOCHEM, RHONE-POULENC, SOLVAY, etc.), au profit des transporteurs (processus pratiquement achevé) ;
- multiplication des stations de lavage de citernes routières (une vingtaine en France) qui ont réduit la proportion des citernes chimiques dédiées à un type de produit, ce qui rend possible les chargements retour avec d'autres produits compatibles.

La segmentation du marché

Le marché peut se diviser en deux catégories de produits transportés :

1°) La chimie noble :

- les produits extrêmement dangereux, principalement à destination de l'industrie chimique,
- les produits non dangereux, mais de très grande valeur (parfums, etc.).

2°) La chimie banalisée :

- les produits dangereux courants, souvent à destination des autres industriels ou du consommateur (lessive de soude, acétone, eau de Javel, etc.),
- les produits non dangereux (pour la plasturgie).

En ce qui concerne le transport des produits très dangereux rentrant dans la première catégorie, il semble que les places soient déjà prises : GCA, SAMAT, BM ET BRUN.

Néanmoins, la poursuite de la croissance du transport public de produits chimiques dans les années à venir n'est pas assurée :

- Les perspectives de croissance de l'industrie chimique dans son ensemble restent modérées, à l'exception de certains pôles (produits à destination de la plasturgie).
- Les grands groupes chimiques essaient de réduire au maximum les mouvements inter-usines, ce qui a priori devrait limiter les besoins de transport.
- Les potentialités d'externalisation des activités transport en faveur des transporteurs semblent désormais très marginales ; il n'en est pas de même des opérations de stockage, très peu externalisées, mais les compagnies chimiques ne semblent pas disposées à abandonner à des tiers ces activités qu'elles considèrent comme faisant partie intégrante de leur métier.

- La riposte de la SNCF face à la route est bien engagée ; l'Unité d'Affaires "Pétrole-Chimie-Métaux" de Fret SNCF axe son développement, en étroite collaboration avec les industries utilisatrices, sur la sécurité et le suivi des wagons et le GIE TRANSEUROCHEM (SNCF, BM, CNC - Compagnie Nouvelle de Conteneurs), créé en 1990, propose un service de transport combiné qui connaît une forte croissance ^(xxxiv).
- Enfin, l'opinion publique approuverait une réduction des volumes de produits chimiques transportés par la route, en faveur du rail ou du transport combiné, pour les raisons suivantes : sécurité, désengorgement des axes routiers, respect de l'environnement.

Notons toutefois que, vis-à-vis de ce dernier argument, les transporteurs routiers de produits chimiques dangereux mettent en avant plusieurs faiblesses majeures du rail face à la route, en matière de sécurité notamment :

- Les déplacements par le rail ne permettent pas d'effectuer un contrôle permanent des citernes, alors que par la route, c'est le chauffeur qui assure lui-même ce contrôle et se trouve en mesure d'intervenir dans les meilleurs délais au moindre problème.
- En cas d'accident d'une certaine importance, les conséquences risquent d'être beaucoup plus lourdes en cas de transport par rail, vu les qualités de matières dangereuses impliquées.
- En dernier lieu, les transporteurs routiers de produits dangereux se demandent si les systèmes de sécurité des réseaux ferroviaires seront suffisamment efficaces en cas d'accident majeur.

^(xxxiv) Ce GIE dispose de 75 conteneurs citernes (30 ou 32 pieds de longueur) spécialement adaptés au ferroutage et qui, grâce à leur capacité de 35.000 litres, présentent un avantage compétitif incontestable (les capacités maximales des citernes routières sont de 25.000 litres) ; les tonnages transportés par le GIE ont été de 68.000 tonnes en 1993 et de 80.000 tonnes en 1994.

IV - LES GRANDS OPERATEURS FRANCAIS DU TRANSPORT PUBLIC DE PRODUITS DANGEREUX

Les grands opérateurs français du transport public de produits dangereux, présentés sous forme de tableau dans les pages suivantes, ont été regroupés en deux grandes catégories :

- 1. - Les opérateurs spécialisés pour lesquels le transport de produits dangereux constitue l'activité principale.**
- 2.- Les autres opérateurs.**

Les opérateurs spécialisés dans la location de véhicules avec mise à disposition d'un chauffeur, GT LOCATION et VIA LOCATION, sont présentés dans la partie de l'étude "La location de véhicules industriels".

LES GRANDS OPERATEURS FRANCAIS DU TRANSPORT ROUTIER DE MATIERES DANGEREUSES

NOM	ACTIONNARIAT	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994		COMMENTAIRES
		CONSOLIDE	TRANSPORT DE PRODUITS PETROLIERS ET CHIMIQUES	
<p>I- LES OPERATEURS SPECIALISES</p> <p>GROUPE CHARLES-ANDRE/ GCA</p>	Familial	2 350 MF	plus de 50 %	<p>1) - La prestation transport de produits pétroliers et chimiques</p> <p>2) - Les autres activités</p> <p>1.) Produits chimiques, hydrocarbures (produits blancs et noirs), gaz, poudres et pulvérulents.</p> <p>2.) - stations de lavage interne des citernes (publiques)</p> <ul style="list-style-type: none"> - logistique de produits dangereux - logistique et transport d'automobiles - transport citerne de produits alimentaires. <p>Cette affaire, d'origine ardéchoise, figure parmi les 5 principaux opérateurs européens du transport de produits dangereux.</p> <p>GCA ne constitue que la société holding d'un groupe d'une cinquantaine de sociétés.</p> <p>L'activité à l'international s'effectue essentiellement au Royaume-Uni, Bénélux, Espagne et Italie.</p> <p>Moyens mis en oeuvre : - 3.500 salariés - 2.650 tracteurs - 4.800 citernes et conteneurs.</p>
SAMAT	<p>Principaux actionnaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Georges MEYLAN : 86 % - SAMAT IMMOBILIER et PARTICIPATION / SIP : 12 % - Divers : 2 % 	1 200 MF	90 %	<p>1.) Selon les parts du chiffre d'affaires consolidé : chimie 60 % ; gaz liquéfiés 20 % ; pétrole, bitume 10 %.</p> <p>2.) Transport de marchandises générales, grands volumes, industrie automobile.</p> <p>Présence en France partout où il y a une industrie chimique développée.</p> <p>Moyens mis en oeuvre : - 1.500 salariés - 1.200 tracteurs - 2.000 citernes</p>

LES GRANDS OPERATEURS FRANCAIS DU TRANSPORT ROUTIER DE MATIERES DANGEREUSES

NOM	ACTIONNARIAT	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994		COMMENTAIRES 1) - La prestation transport de produits pétroliers et chimiques 2) - Les autres activités
		CONSOLIDE	TRANSPORT DE PRODUITS PETROLIERS ET CHIMIQUES	
I- LES OPERATEURS SPECIALISES (suite)				
AUBRY	- Famille AUBRY : 90 % - SHELL : 10 %	1 000 MF	65 %	1.) Essentiellement des pulvérulents pour l'industrie pétrochimique. 2.) Négoce et entretien de véhicules RVI : 20 % transports divers (bouteilles, produits agro-alimentaires, etc.) : 15 % Forte présence en Italie et au Bénélux. Moyens mis en oeuvre : - 950 moteurs - 450 citernes - 500 semi-plateaux
LOHEAC	Familial	240 MF	env. 90 %	1.) Principalement produits pétroliers et dérivés, et produits chimiques dérivés du pétrole. 2.) Matériaux de base pour le B.T.P. L'axe Nord de la France / Paris constitue le domaine privilégié, notamment à partir des raffineries de Seine-Maritime (4 raffineries sur les 13 en service en France).
CITAIX	Familial	225 MF	env. 95 %	1.) - Produits pétroliers et dérivés : env. 75 % - Produits chimiques : env. 25 % 2.) Activité "pulvérulents" marginale. L'axe Région Parisienne / Vallée du Rhône constitue l'essentiel des trafics assurés par la société.

LES GRANDS OPERATEURS FRANCAIS DU TRANSPORT ROUTIER DE MATIERES DANGEREUSES

NOM	ACTIONNARIAT	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994		COMMENTAIRES
		CONSOLIDE	TRANSPORT DE PRODUITS PETROLIERS ET CHIMIQUES	
<p>I- LES OPERATEURS SPECIALISES (suite)</p> <p>BRUN</p>	Familial	240 MF (1993)	env. 90 %	<p>1) - La prestation transport de produits pétroliers et chimiques</p> <p>2) - Les autres activités</p> <p>1.) - Produits chimiques spécialisés - Distribution de pétrole, de bouteilles de gaz, etc...</p> <p>2.) - Matériaux de B.T.P. (env. 10 %)</p> <p>Basé près de Grenoble ; par l'intermédiaire d'une quinzaine de filiales, le groupe est présent sur toute la France, à l'exception du grand-Ouest.</p>
CTLIC Ouest	Une trentaine de coopérateurs	175 MF	NC	<p>1.) Produits pétroliers et chimiques</p> <p>2.) Marchandises diverses</p> <p>Créée en 1971 avec 4 coopérateurs et 18 véhicules, la CTLIC Ouest dispose d'un parc de 300 véhicules et de 450 semi-remorques ou citernes et emploie 360 salariés, dont 36 permanents.</p> <p>Présence essentiellement dans l'Ouest de la France ; dispose d'une agence à Porto en bout d'une ligne de marchandises diverses effectuée avec une trentaine de savoyardes au départ de Saint-Nazaire par ferry.</p>

LES GRANDS OPERATEURS FRANCAIS DU TRANSPORT ROUTIER DE MATIERES DANGEREUSES

NOM	ACTIONNARIAT	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994		COMMENTAIRES
		CONSOLIDE	TRANSPORT DE PRODUITS PETROLIERS ET CHIMIQUES	
<p>II- LES AUTRES OPERATEURS</p> <p>BOURGEY-MONTREUIL / BM</p>	Groupe SCETA (93,2 %)	2 250 MF	env. 25 %	<p>1) - La prestation transport de produits pétroliers et chimiques</p> <p>2) - Les autres activités</p> <p>1.) Exclusivement produits chimiques, en particulier par l'intermédiaire de sa filiale SOTRAMEUSE.</p> <p>2.) Lots complets ou partiels, presse, frigorifique, activités logistiques (automobile).</p> <p>BM est le relai, pour le combiné, de la SNCF qui entend développer sa présence dans le domaine du transport de produits chimiques par l'intermédiaire de TRANSEUROCHEM.</p> <p>Principalement présent dans le Sud-Est de la France.</p>
DENTRESSANGLE	<p>Financière</p> <p>DENTRESSANGLE : 65%</p> <p>Famille : : 16%</p> <p>Salariés : : 3%</p> <p>Public : : 15%</p> <p>Divers : : 1%</p>	2 180 MF	env. 15 %	<p>1.) Transport de produits chimiques et pétroliers</p> <p>2.) Transport routier de marchandises diverses, location de véhicules industriels avec chauffeurs, prestations logistiques, etc...</p> <p>Présence dans le transport de produits dangereux à travers 2 filiales :</p> <p>- produits chimiques, par l'intermédiaire de ND CHIMIE (83 MF de CA en 1994) et de la filiale franco-britannique ND TANKERS ;</p> <p>- produits pétroliers, par l'intermédiaire de MIS/SORALDIS (101 MF de CA en 1994).</p>

LES GRANDS OPERATEURS FRANCAIS DU TRANSPORT ROUTIER DE MATIERES DANGEREUSES

NOM	ACTIONNARIAT	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994		COMMENTAIRES 1) - La prestation transport de produits pétroliers et chimiques 2) - Les autres activités
		CONSOLIDE	TRANSPORT DE PRODUITS PETROLIERS ET CHIMIQUES	
<p>II- LES AUTRES OPERATEURS (suite)</p> <p>GIRAUD</p>	<p>Familles FAUQUEUR et GIRAUD 70 %</p> <p>Pool bancaire 30 %</p>	2 540 MF	env. 15 %	<p>1.) Produits pétroliers et GPL, gaz de l'air et liquides chimiques.</p> <p>2.) Transport de lots, location de véhicules industriels avec chauffeur, logistique.</p>
INNOCENTI-ROYER	<p>Groupe TDG (Transport Development Group) Royaume-Uni</p>	300 MF	70 %	<p>1.) Produits chimiques.</p> <p>2.) Agro-alimentaire et marchandises diverses.</p> <p>L'ensemble des participations détenues en France par TDG, longtemps regroupées au sein de la holding OSTRA (Omnium de Stockage et de Transport), ont été reprises par TDG France SA.</p> <p>Avant leur fusion intervenue en 1993, INNOCENTI, basé en Avignon, était spécialisé dans le transport de produits chimiques et pétroliers et opérait en Italie et Espagne, et ROYER, établi dans l'Est de la France, transportait des produits pétroliers longue distance, réalisant un tiers de son chiffre d'affaires en Allemagne.</p>

LES DIFFERENTS TYPES DE CITERNES ROUTIERES

Quatre grandes familles de produits sont transportées par citernes :

- les gaz et hydrocarbures ;
- les produits chimiques ;
- les pulvérulents ;
- les produits alimentaires.

Pour chacune de ces familles, un type bien précis de citerne est prévu ; une citerne ne peut donc transporter des produits appartenant à une autre famille, même après lavage.

Ce cloisonnement s'explique principalement par le fait que chaque type de citerne a ses propres particularités techniques : bouches d'alimentation et d'évacuation, disposition des compartiments à l'intérieur de la citerne ⁽¹⁾, etc.

L'âge moyen serait de 8 ans pour les citernes pétrolières et de 4 ans pour les citernes chimiques.

- **Les citernes chimiques**

Les citernes chimiques sont spécifiques à chaque famille de produits transportés : quatre éléments principaux sont pris en compte lors de leur conception :

- ⇒ la corrosion du produit transporté,
- ⇒ sa densité,
- ⇒ sa pression,
- ⇒ la répartition des charges au niveau des essieux.

⁽¹⁾ Afin de limiter les conséquences du ballant lors du déplacement du véhicule, les citernes sont, soit équipées de systèmes "brise-lames", soit divisées en compartiments. Ce dernier système revêt le double avantage de permettre une polyvalence du chargement et de réduire considérablement les risques de voyage retour à vide (2 compartiments remplis à l'aller, le troisième au retour). Il peut également arriver qu'un compartiment soit dédié à un seul produit, ce qui rend les lavages internes inutiles.

ANNEXE II

LES STATIONS DE LAVAGE EN FRANCE

Une vingtaine de stations de lavage de citernes chimiques en France correspondent aux normes ^(*). Elles peuvent être gérées par 2 grandes catégories d'acteurs :

- des professionnels de l'eau : GENERALE DES EAUX, LYONNAISE DES EAUX ;
- des transporteurs : CHARLES ANDRE, SAMAT, DENTRESSANGLE, SOTRAMEUSE, INNOCENTI-ROYER, HOYER (groupe allemand) etc. ;

A l'origine, les stations mises en place par les transporteurs étaient souvent à usage interne, mais depuis quelques années, elles sont pour la plupart devenues publiques, et donc ouvertes aux autres transporteurs. Pour certains transporteurs, cette activité est d'ailleurs devenue un pôle de profit comme un autre.

Le coût d'une prestation de lavage est généralement compris entre 400 et 1 200 F, selon la nature du lavage.

Les problèmes liés au nettoyage

Trois éléments fondamentaux interviennent lors d'un nettoyage :

- l'eau (pouvant provenir des nappes phréatiques) ;
- la pression (100 à 200 bars) ;
- la chaleur (30° à 80°).

Les problèmes majeurs qui se posent lors du nettoyage sont les suivants :

1. la qualité du nettoyage ;
2. le traitement des eaux salées.

Le schéma d'un traitement-type

1. **Prélavage** de la citerne et récupération des eaux ;
2. **Lavage** adapté aux types des produits qui venaient d'être transportés ;
- 3 **Homogénéisation** des eaux récupérées dans un bassin ;
- 4 **Test chimique** avant traitement afin de déterminer les agents chimiques qui seront utilisés pour neutraliser les eaux à traiter ;
- 5 **Traitement des eaux** par coagulation, neutralisation et floculation, avec 2 grandes alternatives finales possibles :
 - a. **les eaux restantes** : elles sont rejetées dans les eaux d'un fleuve, normalement, en conformité avec les normes de rejet de la DRIRE .
 - B. **les corps solides** : ils se retrouvent sous la forme de boues liquides qui sont séchées et déposées périodiquement dans une décharge pour y être incinérées.

^(*) Les professionnels du lavage de citernes chimiques sont regroupés au sein de l'APLICA (Association Professionnelle des Laveurs de Citernes Agréés), une association régie par la loi de 1901.

LA LOCATION DE VEHICULES INDUSTRIELS

INTRODUCTION

Les véhicules industriels (VI) qui sont au centre de ce chapitre de l'étude recouvrent plusieurs types de matériel roulant, standards ou spécialisés (température dirigée, citernes, véhicules avec nacelle, fourgons, etc...) :

- véhicules utilitaires (VU) de + ou - de 3,5 tonnes,
- tracteurs routiers,
- camions porteurs,
- semi-remorques routières,
- semi-remorques tractées et remorques.

Le présent chapitre est divisé en 3 parties :

1. La structure du marché français

2. Les principaux marchés en Europe

- le cadre réglementaire européen.
- les pays où la location de VI s'exerce librement depuis de nombreuses années.
- les pays qui s'ouvrent à la location de VI.
- les pays où la réglementation ne permet pas à la location de VI de s'exercer normalement.

3. Le marché français

- les principales données chiffrées,
- l'état du marché et les perspectives,
- les principaux intervenants.

PRINCIPALES SOURCES D'INFORMATION

Entretiens auprès de :

- Madame Solange FRAIKIN, Directeur Général de FRAIKIN ;
- Monsieur Daniel RIGAL, en charge des relations internationales à la CLTI (Chambre des loueurs et Transporteurs Industriels).

Documents :

- Documents publiés par la CLTI ;
- Documents publiés par l'ECATRA (European Car and Truck Rental Association) ;
- Rapports annuels 1994 de FRAIKIN, LOCAMION, et des principaux groupes de transport public de marchandises pratiquant la location ;
- Documents remis lors de l'introduction en bourse de FRAIKIN (juin 1995) ;
- Documents commerciaux diffusés par les principaux intervenants français ;
- Presse spécialisée transport.

1. LA STRUCTURE DU MARCHÉ FRANÇAIS

Trois composantes essentielles sont à prendre en compte quant à la structure du marché de la location de véhicules industriels :

- la clientèle
- les intervenants
- les produits

• La clientèle

La location de VI en France intéresse deux grandes catégories de clients :

- les industriels et les sociétés commerciales qui assurent des transports pour compte propre ;
- les transporteurs publics, du secteur public ou privé, dont la vocation est d'effectuer des transports pour compte d'autrui.

Notons que les municipalités sont également des clients potentiels, à l'exemple de ce qui se passe au Royaume-Uni.

• Les intervenants

Les intervenants sur le marché de la location de VI en France peuvent être regroupés en trois grandes familles d'entreprises, dont le métier de base est différent et qui offrent pour chacune d'elles un service de location qui lui est spécifique :

- les loueurs spécialisés dans la location de VI, avec ou sans chauffeur,
- les constructeurs de VI, qui ont élargi leur offre à la location,
- les transporteurs publics/loueurs

• Les produits

La hiérarchie "produit" la plus rationnelle s'établit ainsi :

- **La location multiservices de longue durée (3 à 5 ans) de VI, avec ou sans chauffeur (parfois appelée location opérationnelle)** qui propose, en plus de la fourniture d'un véhicule neuf ou récent, un ensemble de services complémentaires (maintenance, réparations, fourniture de véhicules de remplacement, démarches administratives, contrôles techniques obligatoires, l'assurance^{xxxv} etc...) ; cette prestation, spécificité du marché français, est assurée par les loueurs.

^{xxxv} Les charges d'assurance des véhicules peuvent approcher 10 % du chiffre d'affaires d'un loueur français.

Les principaux intervenants sur le marché français de la location multiservices sont les suivants :

1) Les généralistes, pour tous types de véhicules (frigorifiques, citernes, remorques, etc...) :

- location multiservices sans chauffeur : FRAIKIN, LOCAMION,
- location multiservices avec chauffeur : VIA LOCATION, GT LOCATION, TRANSAUTO STUR, LTS.

2) Les spécialistes :

- location multiservices spécialisée température dirigée : PETIT-FORESTIER, STRICHER.

- **La location financière de VI**, portant sur une période déterminée (plusieurs années), pouvant intégrer une offre plus ou moins variée de services complémentaires (sans chauffeur), proposée par les constructeurs de VI, à l'exemple de RVI (avec les réseaux CLOVIS et LAUDATE) et MERCEDES (avec CHARTERWAY).

- **La location de VI avec mise à disposition d'un chauffeur** pour une période donnée (de quelques jours à plusieurs années) offerte par un certain nombre de transporteurs publics, tels GIRAUD, DENTRESSANGLE, CALBERSON, FAURE & MACHET ou LE CALVEZ, et la plupart des grands opérateurs du transport de produits dangereux (CHARLES-ANDRE, SAMAT, CITAIX, LOHEAL, MASUY, etc).

- **La location de VI sans chauffeur** (généralement de courte durée) assurée par les transporteurs publics auprès d'autres transporteurs publics, ou bien dans le cadre de la gestion d'une flotte d'un industriel, tel DANZAS Location.

En complément à cette offre, qui porte essentiellement sur la fourniture de véhicules porteurs ou tracteurs avec ou sans chauffeur, coexiste un **marché dédié aux véhicules tractés** : semi-remorques et remorques. Les principaux intervenants sur le marché français sont des filiales de groupes anglo-saxons : CENTRAL TRAILOR RENTCO (groupe TIPHOOK) et DIRECT RENT FRANCE (groupe TIP Europe).

En dernier lieu, rappelons que les sociétés spécialisées dans la location de voitures particulières (VP) offrent également un service complémentaire de location de VU (principalement moins de 3,5 tonnes) dont l'impact, difficile à appréhender, est limité en terme de parts de marché et qui, de ce fait, ne sera pas pris en compte dans cette étude.

2. LES PRINCIPAUX MARCHES EN EUROPE

Jusqu'au début des années 90, les réglementations nationales étaient très différentes d'un pays à l'autre. Ce déséquilibre, consécutif à une absence d'harmonisation du niveau européen, permettait de classer les pays en deux grandes catégories :

- Les pays dans lesquels la location de VI s'exerçait sans entrave et sans limite de PTAC (poids total admissible en charge) : Royaume-Uni, Belgique, Luxembourg et France ;

- Les pays qui imposaient des clauses restrictives plus ou moins draconiennes à la location de VI, c'est-à-dire tous les autres pays de la CEE.

2.1. Le cadre réglementaire européen : le début du processus d'harmonisation

Une première directive communautaire du 19 décembre 1984 a véritablement officialisé l'existence de la location de VI pour le transport de marchandises en Europe, tout en ne reconnaissant que la location sans chauffeur et en laissant la possibilité aux Etats d'appliquer certaines clauses restrictives :

- durée minimale du contrat de location (souvent 6 mois), restriction supprimée en 1990 ;
- poids maximum de PTAC (6 tonnes) ;
- interdiction de la location pour les transports effectués en compte propre.

Dans son projet de directive COM 95.2, actuellement examiné à Bruxelles, la Commission européenne souhaite aller plus loin en entreprenant de libéraliser la location de VI sans chauffeur au sein de l'Union européenne ; le point central du projet porte sur l'autorisation, en cas de transport intra-communautaire, de louer un véhicule dans un Etat membre autre que celui dans lequel le transporteur a son siège social.

Dans les faits, un certain nombre de pays ont accepté à partir de 1993, de lever la plupart des restrictions (Allemagne, Pays-Bas), alors que d'autres maintenaient une opposition plus ou moins marquée vis-à-vis de la location de VI (les pays d'Europe méridionale, le Danemark et l'Irlande notamment). En conséquence, si une certaine harmonie dans le domaine réglementaire est en train progressivement de s'établir en Europe, de grandes disparités subsistent d'un pays à l'autre, ceux-ci pouvant être désormais groupés selon la décomposition suivante :

- les pays où la location de VI s'exerce librement depuis de nombreuses années ;
- les pays qui s'ouvrent à la location de VI ;
- les pays où la réglementation ne permet pas à la location de VI de s'exercer normalement.

2.2. Les pays où la location de VI s'exerce librement depuis de nombreuses années.

- **Le Royaume-Uni.**

La location a fait son apparition à partir des années 50 dans le Royaume-Uni.

Le marché : La location est plutôt financière ; en règle générale, les contrats sont conclus pour 4 ans et portent sur des véhicules neufs et la palette des services est moins large qu'en France ; par exemple, c'est l'utilisateur qui doit prendre en charge l'assurance du véhicule et non le loueur. La location courte durée est elle aussi bien développée (pouvant s'approprier entre 20 à 80 % du chiffre d'affaires location d'un loueur).

D'autre part, la location avec conducteur est également pratiquée (sans certainement atteindre les niveaux que l'on connaît en France) et semblerait moins réglementée qu'en France.

Les intervenants : Les principaux intervenants sont généralement des loueurs exclusifs nationaux, qui n'exercent normalement pas d'activité transport, mais qui, de plus en plus fréquemment, assurent en complément une activité de prestataire logistique. Ensuite, opèrent une multitude de sociétés de location, régionales ou partiellement nationales, d'une certaine importance (chiffre d'affaires compris entre 200 MF et 1 MdF).

Les principaux loueurs positionnés sur le marché britannique sont les suivants :

- BRS (groupe NFC / National Freight Corporation) : premier loueur de VI en Grande-Bretagne, avec un chiffre d'affaires location et leasing dépassant les 1,2 MdF.
- TRANSFLEET (groupe LEX) : chiffre d'affaires location et leasing approchant 1 MdF.
- RYDER UK, filiale britannique de RYDER System, la première compagnie mondiale de location et de leasing de VI (environ 60 % du chiffre d'affaires consolidé) qui a réalisé un chiffre d'affaires consolidé 1993 de 4,4 milliards de \$^{xxxvi}.

Deux loueurs français sont présents au Royaume-Uni :

- FRAIKIN, depuis 1978, avec FRAIKIN Limited, qui a réalisé un chiffre d'affaires 1994 de 14 M de £ et qui dispose de huit implantations (sept en Angleterre, une en Ecosse) ;
- VIA LOCATION avec quatre agences VIA TRUCK RENTAL et une agence ELITE.

• **La Belgique et le Luxembourg**

Dans ces deux pays, la location de VI pouvait avant 1993 s'exercer sans limite de PTAC, mais la mise à disposition d'un conducteur était peu pratiquée.

Deux loueurs français sont également présents dans ces deux pays :

- LOCAMION : trois agences en Belgique, une au Luxembourg. Sa filiale LOCAMION SAB a réalisé un chiffre d'affaires 1994 de 75 MF.
- FRAIKIN : une agence en Belgique, qui a réalisé un chiffre d'affaires avoisinant 10 MF.

^{xxxvi} Les deux autres premiers opérateurs mondiaux de location et de leasing de véhicules industriels sont également américains (chiffres d'affaires 1993) :

PHH : 2,3 milliards de \$
ROLLINS TRUCK : 451 M \$.

• La France

La location de camions en France est née d'un besoin économique. Elle s'est, en effet, organisée dès le début du siècle en apportant une réponse - mise à disposition d'un camion, d'un conducteur, et même parfois d'un livreur- à la demande de grands magasins (Printemps, Samaritaine) qui souhaitaient livrer à domicile ^{xxxvii} . Elle a su ensuite s'adapter à l'évolution du marché et à la réglementation de plus en plus sévère touchant à la fois le transport de marchandises et la location.

En 1963, afin de favoriser le développement de la location de VI en France, les Pouvoirs Publics ont introduit le système de la "*location exclusive de longue durée*" (plus de 6 mois de location) qui, a priori, semblait destiné aux entreprises désireuses d'effectuer du transport pour compte propre sans avoir à se doter de véhicules. En fait, les camions loués sous contrat de longue durée n'étaient pas soumis au contingentement en vigueur à cette époque ; de nombreuses entreprises de transport public en ont donc profité pour intégrer à leur activité traditionnelle, une activité de location de VI à destination de leurs clients habituels, tout en utilisant les licences devenues disponibles pour agrandir leur parc.

Depuis 1986, la location sans conducteur en zone courte s'est libéralisée ; seule la location avec conducteur et en zone longue nécessite l'accord préalable de la Direction Régionale de l'Équipement.

2.3. Les pays qui s'ouvrent à la location de VI

Allemagne

L'arrivée remarquable de MERCEDES sur le marché de la location VI multiservices en 1992 ainsi que le maintien dans les nouveaux Länders de l'Est d'une loi de l'ex-RDA qui permettait la location de VI sans restriction, étaient des signes avant-coureurs très significatifs ; en conséquence, la plupart des restrictions sont tombées depuis janvier 1993, mais l'idée du recours à la location pour les véhicules d'un certain tonnage est peu répandue.

Le marché reste également difficile à pénétrer (tant au niveau de la location de VI que de celui du transport routier de marchandises), alors qu'il recèle des potentialités énormes, aussi bien en terme d'importance (plus de 30 % des camions immatriculés en Europe) que de position stratégique (lieu de passage quasi-obligatoire lors de l'extension d'un réseau britannique ou français vers l'Autriche et les PECO).

Pays-Bas

La location de VI, qui était avant 1993 bien plus ouverte qu'en Allemagne, est désormais possible aussi bien pour le transport pour compte d'autrui que pour compte propre.

Suède : La location de VI semble s'exercer normalement.

Finlande : bien que les informations soient très parcellaires, il semble qu'il n'y ait pas d'entrave à la location de VI.

^{xxxvii} La location permettait aux grands magasins de gagner de la place sur les garages et de faire des économies sur les coûts d'entretien des véhicules.

2.4. Les pays où la réglementation ne permet pas à la location de VI de s'exercer normalement

Ce sont principalement des pays de l'Europe du sud dans lesquels existe, face à la location de VI, une opposition parfois farouche de la part des transporteurs locaux (principalement des petites entreprises familiales) ; en effet, ces derniers craignent, d'une part, que la location soit un facteur favorisant le transport pour compte propre au niveau local et, d'autre part, de se retrouver en concurrence directe avec des opérateurs étrangers (loueurs ou transporteurs) en cas de transport intra-communautaire.

Italie

La libéralisation se fait petit à petit, mais il existe encore des limites maximales de poids.

Espagne

La libéralisation se fait lentement ; de plus, l'existence d'une loi permettant, lorsqu'une société est en faillite, la saisie des véhicules loués au même titre que ceux qui sont en pleine propriété, constitue un frein considérable au développement de la location de VI dans ce pays.

VIA LOCATION dispose d'une implantation en Espagne par l'intermédiaire de VIA ALQUILER, alors que GT LOCATION, qui a ouvert un bureau en 1988, a dû se retirer en 1991 sans réel succès puisque l'expérience a coûté 1,5 MF au Groupe (malgré l'assurance de la COFACE).

Portugal

Le marché est pratiquement inexistant, tant les restrictions (poids maximum de 3,5 tonnes de PTAC) limitaient son impact, mais la réglementation depuis le début 1995 autorise la location pour les véhicules, jusqu'à 6 tonnes (en conformité avec la directive communautaire de 1984).

Autriche

La location est interdite pour les véhicules de + de 3,5 tonnes de PTAC.

Grèce

Seul Etat européen à refuser toute forme de location, même pour les VU de - de 3,5 tonnes de PTAC.

3. LE MARCHÉ FRANÇAIS

Bien qu'évoluant dans un cadre réglementaire très strict jusqu'en 1986, le marché français de la location de VI est en terme de chiffre d'affaires le plus important en Europe avec celui du Royaume-Uni. Néanmoins, le marché français tire sa spécificité dans son offre de services très diversifiée, dont les fondements sont essentiellement d'ordre culturel, qui a permis le développement depuis très longtemps de 2 types de prestations particulièrement originales :

- **la location de VI avec mise à disposition d'un chauffeur** ; prestation qui s'est développée dès la fin du siècle dernier et correspondait à une logique de distribution (les grands magasins) et qui s'est ouverte par la suite à certains types de transport très spécialisés nécessitant des véhicules bien spécifiques et d'un tonnage élevé, tel le transport de produits dangereux.
- **la location multiservices de longue durée** : la location a, dès le début, été considérée en France comme un service industriel et non comme une simple mise à disposition d'un véhicule ; l'activité est donc très capitalistique (financement d'une flotte importante et d'un réseau structuré et bien équipé) et porte sur des contrats de longue durée (2 à 5 ans).

3.1. Les principales données chiffrées

a) Le poids économique de la location de VI (avec et sans chauffeur).

En France, la location de véhicules industriels réalise un chiffre d'affaires avoisinant les 13 MdF, et emploie 60.000 à 80.000 salariés. Environ 2.800 entreprises pratiquent cette activité à titre principal et, entre 3.000 et 4.000 comme complément d'activité. Cet ensemble fortement hétérogène comprend :

- un très grand nombre de micro-entreprises artisanales louant leur service à des entreprises de transport plus importantes (par exemple de messagerie) dans le cadre de relations, qui sont en fait de sous-traitance ;
- quelques grandes entreprises offrant une gamme de services étendue, allant de la prise en charge complète de flottes importantes à la location de véhicules sans chauffeurs.

b) Le parc de VI en location

Les dernières estimations de 1992 de la CLTI (Chambre des Loueurs et Transporteurs Industriels) indiquaient que le parc de VI en location en France approchait 190.000 unités, selon la répartition suivante :

Selon la charge utile (CU)	Parc en location	% du parc national en location
. Véhicules de 3 tonnes et - de CU	110 000	~ 3%
. Véhicules de + de 3 tonnes de CU	80 000	~ 14 %
dont :		
- véhicules porteurs	34 000	~ 13 %
- tracteurs routiers	23 000	~ 14 %
- remorques et semi-remorques tractées	23 000	~ 15 %

c) La durée de la location

Pour les véhicules de plus de 7,5 tonnes de PTAC (ce qui correspond grosso modo à 3 tonnes de CU), la location longue durée est prédominante car elle concerne approximativement 80 % des véhicules ; on enregistre cependant depuis quelques années une tendance au raccourcissement de la durée des contrats, les clients préférant renouveler des contrats portant sur 2 ans plutôt que de s'engager d'emblée sur 4 ou 5 ans.

Pour les véhicules de moins de 7,5 tonnes de PTAC, la courte durée est adoptée pour environ 70 % des véhicules, les 4/5 des contrats portant sur une période inférieure à une semaine ; cette prestation courte durée est bien souvent liée à l'existence d'un contrat de longue durée.

3.2. L'état du marché et les perspectives

Après avoir connu une forte croissance jusqu'au début des années 90, la location de VI avec et sans chauffeur en France a enregistré suite à la récession une baisse d'activité sensible en 1993, qu'il convient toutefois de nuancer :

- la location de courte durée : baisse très nette car la prestation, qui a pour vocation d'écarter les pointes de trafic, est très cyclique et ne constitue bien souvent qu'un complément de service à un contrat de longue durée.
- la location de longue durée : baisse limitée, la prestation étant de fait moins sensible aux variations de trafic que la location de courte durée car les contrats portent sur des durées de 2 à 5 ans normalement irrévocables ; toutefois, le nombre de contrats résiliés a semble-t-il été en forte augmentation et la durée des contrats réduite.

A partir de 1994, le redémarrage de l'activité économique, qui a eu des effets positifs en termes de trafics assurés par le secteur du transport routier de marchandises (progression en tonnes-kilomètres comprise entre 3 et 3,5 % en 1994 et 1995), devrait permettre à la location de VI de renouer avec la croissance, même si la reprise économique reste hypothétique et partielle.

Afin de mieux cerner les perspectives de la location de VI en France, il convient au préalable de distinguer la location sans chauffeur de la location avec chauffeur car les champs d'intervention et donc les enjeux ne sont pas les mêmes.

a) La location de VI sans chauffeur ^(xxxviii)

Les entreprises qui pratiquent la location sans chauffeur (loueurs multiservices ou constructeurs de VI ayant une activité location avec prestations complémentaires) axent leur stratégie de développement en véhiculant l'idée que toute société peut en fait disposer d'une flotte de VI, et donc continuer comme auparavant à effectuer des transports pour compte propre ou pour compte d'autrui sans pour autant avoir à assurer le financement de cette flotte (y compris par le biais du crédit-bail) ni même sa gestion (démarches administratives, contrôles techniques obligatoires, maintenance, etc).

Les sociétés de location de VI sans chauffeur se trouvent donc en concurrence directe avec les établissements financiers, y compris ceux des constructeurs de VI, et par extension, avec toutes les sociétés industrielles, commerciales ou de transport, du secteur public ou privé, qui demeurent propriétaires de leur flotte.

En conséquence, il apparaît évident que les potentialités de la location de VI sans chauffeur sont énormes :

- En France : selon les statistiques disponibles, à peine 15 % du parc de VI français se trouve en location multiservices ou financière contre 25 % au Royaume-Uni et 35 % aux Etats-Unis ; et pourquoi ne pas envisager, à terme, l'ouverture du marché aux municipalités qui, à l'instar de ce qui se pratique dans le Royaume-Uni, chercheront peut-être dans l'avenir à externaliser le financement et la gestion de leur flotte de VI. Par extension, ce marché pourrait également s'ouvrir aux administrations qui ont à gérer une flotte importante de VU ou de VI.

^{xxxviii} Les sociétés de location de VI sans chauffeur ne sont pas soumises à la réglementation sur les transports.

- A l'international : avec l'ouverture du marché européen de 1993, les possibilités d'expansion de réseaux en Europe se sont accentuées mais elles n'existent véritablement que dans les pays dans lesquels la location de VI est très libéralisée (Royaume-Uni) ou bien qui s'ouvrent à elle, comme l'Allemagne et les Pays-Bas.

En Allemagne : les potentialités sont évidentes (importance du marché, position géographique) mais le problème se pose plus au niveau culturel puisque la location de VI y a pratiquement été interdite jusqu'en janvier 1993.

Le marché est également difficile à pénétrer et ne peut véritablement s'ouvrir que dans le cadre d'un partenariat avec un chargeur ou un transporteur qui souhaite lui aussi se positionner de façon durable sur ce marché.

En ce qui concerne les Pays-Bas, la location multiservices pratiquée en France (qui apporte un service de proximité) ne semble pas véritablement adaptée au pays car les transports effectués par les transporteurs hollandais sont principalement tournés vers l'international.

b) La location de VI avec mise à disposition d'un chauffeur

Les sociétés qui souhaitent, non seulement se décharger des problèmes de financement de flotte de VI et de leur gestion quotidienne, mais également ne plus assurer les opérations de conduite de leur transport (^{xxxix}) peuvent avoir recours à la location de VI avec chauffeur, soit à titre occasionnel, soit de façon durable, afin d'effectuer tout type de transport de marchandises.

- ◆ Sociétés de transport pour compte d'autrui : sociétés de transports publics de marchandises ou sociétés ayant la qualité de commissionnaires de transport, qui ont une prestation de transport à effectuer et qui ne peuvent ou ne souhaitent l'accomplir avec leurs propres moyens et qui décident de la sous-traiter à une autre société de transports publics, comme l'autorise la loi d'orientation des transports intérieurs (LOTI) du 31 décembre 1982.

Cette technique, qui met en relation 2 opérateurs du transport, rentre dans le cadre de la sous-traitance en transport routier et ne peut être développée de façon plus approfondie, au niveau de ses implications, dans le cadre de cette étude.

^{xxxix} Entrent dans les opérations de conduite :

la conduite du véhicule et tout ce qui relève de la sécurité de la circulation, les mesures de protection du véhicule contre le vol, la préparation technique du véhicule, la mise en place et la surveillance des équipements spéciaux sur chaque véhicule, la vérification, avant le départ, du chargement, du calage et de l'arrimage.

Entre dans les opérations de transport tout le reste, c'est-à-dire :

la définition de la nature et la quantité de marchandises à transporter dans la limite de la charge utile du véhicule, le tracé des itinéraires, la fixation des lieux de chargement et déchargement, les limites des délais de livraison, l'assurance du chargement, de l'arrimage et du déchargement, la remise au conducteur, avant chaque chargement, de tous les documents d'accompagnement exigés par la réglementation.

- ◆ Sociétés effectuant des transports en compte propre : sociétés industrielles ou commerciales qui, sans avoir à leur disposition les véhicules et les chauffeurs, souhaitent garder la maîtrise de l'organisation de leur transport et la relation directe avec leurs propres clients, tout en partageant dans le même temps la responsabilité du respect des règles de sécurité avec le transporteur^(xl).

Cela peut s'effectuer, soit de façon ponctuelle ou régulière, mais sans contrat de fidélisation, soit dans le cadre beaucoup plus durable d'un contrat de co-traitance chargeur-prestataire, bien souvent après qu'il y ait eu reprise par le loueur ou la société de transports publics ^(xli) d'une partie ou de la totalité de la flotte de VI avec les chauffeurs afférents (voire les personnels d'exploitation également impliqués).

Ce sont bien évidemment les entreprises de location ou de transport public possédant le meilleur savoir-faire et le professionnalisme nécessaire, qui pourront le plus tirer profit de la tendance lourde à l'externalisation qui anime aujourd'hui de plus en plus de sociétés industrielles et commerciales, toujours à la recherche d'une réduction de leur coût d'exploitation et de plus en plus recentrées sur leur métier de base (à l'exemple notamment des grandes compagnies pétrolières et chimiques qui ont pratiquement toutes externalisé leurs opérations de transport).

Notons au passage que l'offre de location de VI avec chauffeur est depuis quelques années, de plus en plus concurrencée par l'offre de transport public, toujours plus compétitive et fiable ; en effet, on a pu assister dans certaines entreprises de transport qui ont créé un département ou une filiale location, à un transfert de la prestation location de VI avec chauffeur au profit de la prestation transport public.

En conclusion, les grands intervenants français, loueurs et transporteurs/loueurs apparaissent bien placés en terme de gestion de réseaux et de savoir-faire ; la location multiservices est pratiquement inconnue en Europe et les barrières à l'entrée demeurent très élevées.

Il leur reste néanmoins d'une part, à poursuivre leur informatisation pour améliorer à la fois leurs services complémentaires à la clientèle et la gestion de leur parc (quantités et tarifs), et d'autre part, à asseoir la structure financière de ceux d'entre eux qui ont conservé un actionnariat familial incompatible avec les moyens exigés pour rester présent sur le marché et se développer, en national, voire à l'international.

Les entreprises de location multiservices ont vu également avec une certaine inquiétude le développement des systèmes de location de type financier offerts par la plupart des grands constructeurs européens de VI, même si la gamme des produits offerts est moins large et sophistiquée que celle qu'elles proposent.

^(xl) Précisons que dans la location de VI avec chauffeur en France, la responsabilité de l'entreprise de location n'est engagée que pour la fourniture du véhicule et la mise à disposition d'un conducteur, le client restant toujours responsable de la marchandise pendant l'opération de transport, alors que dans le transport public de marchandises, le transporteur devient responsable de l'ensemble des opérations de transport et de conduite, et bien évidemment de la marchandise dès sa réception.

^(xli) Les reprises de flotte de VI avec chauffeur, communément appelées lease-back social, qui font passer des salariés d'une convention collective à une autre, doivent être traitées avec précaution, conformément à l'article L 122-12 du Code du travail et à la Jurisprudence

Contrairement au marché de la location longue durée de voitures particulières (VP) dominé par RENAULT avec PARC LOCATION et PSA avec LOCADIN/SOVAC, le marché de la location de véhicules industriels ne le sera probablement pas par les constructeurs (RVI et MERCEDES). Cela supposerait, en effet, que ceux-ci entrent en concurrence avec les clients importants que sont pour eux les loueurs.

3.3. Les principaux intervenants français

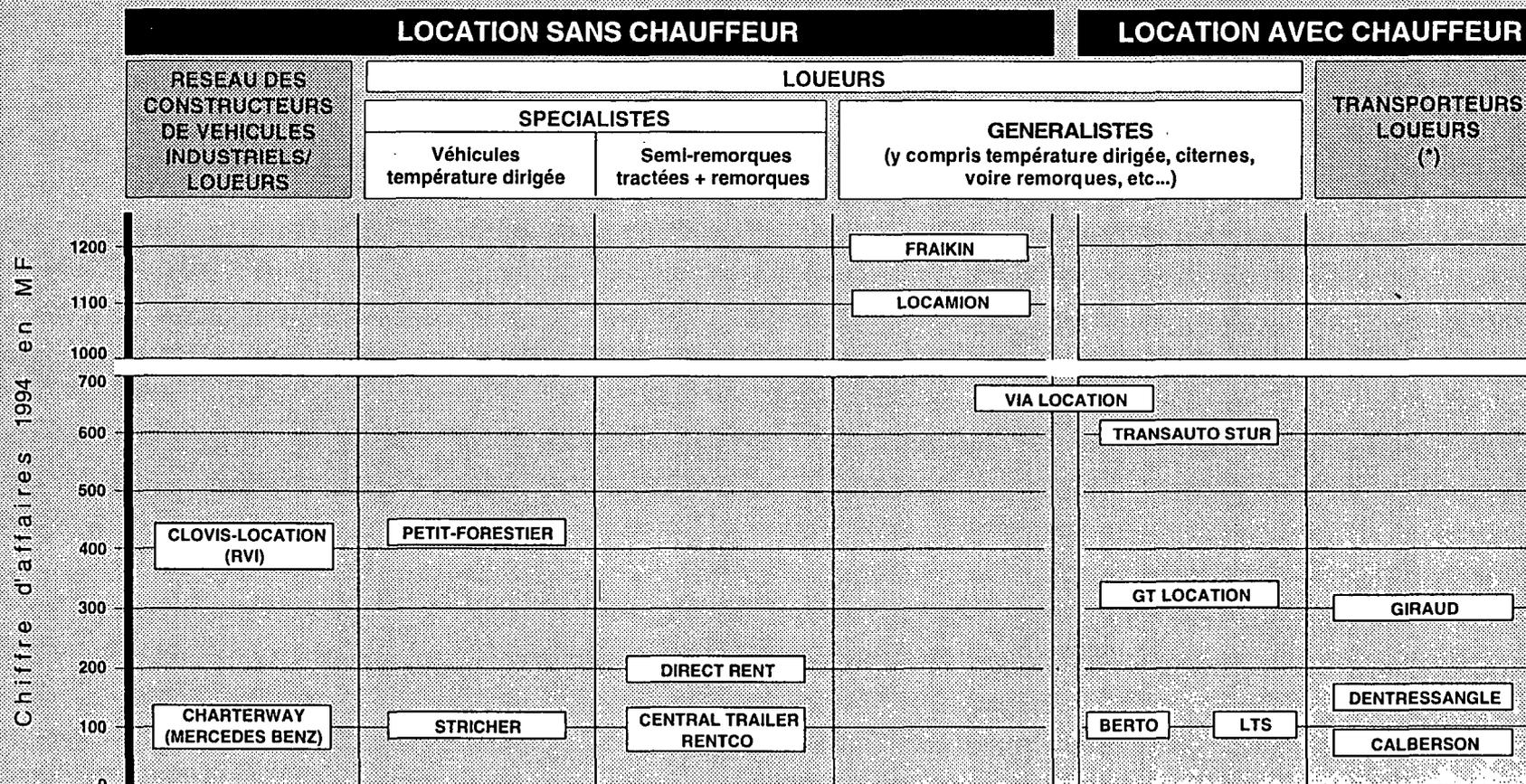
Le tableau présenté ci-après a pour objet de positionner les grands intervenants de la location de VI sur leurs segments en apportant une indication sur le poids respectif de chacun ; le tableau de la page suivante apporte des informations complémentaires sur l'actionnariat, les moyens mis en oeuvre et la stratégie commerciale.

Précisons tout d'abord que ces tableaux ne prennent pas en compte les loueurs de VP de courte ou de longue durée qui ont élargi leur gamme aux VI, avec un impact sur le marché de la location de VI qui reste difficilement chiffrable, le couple produit/client n'étant pas le même :

- le service porte essentiellement sur de la location courte durée de VU légers et ignore pratiquement la mise à disposition d'un chauffeur.
- le gros de la clientèle se compose, soit de clients traditionnels de la location VP, soit de clients occasionnels, bien souvent des particuliers lors d'un déménagement ;

Enfin, en ce qui concerne les transporteurs/loueurs, seuls figurent ceux qui ont filialisé ou bien délimité le champ de la location de VI. En effet, de nombreux transporteurs, ceux transportant des matières dangereuses principalement, pratiquent en complément de la prestation traditionnelle de transport public, la mise à disposition d'un véhicule et d'un chauffeur ou la gestion de flotte ; c'est notamment le cas de CHARLES ANDRE, SAMAT, BOURGEY-MONTREUIL, LOHEAC, CITAIX, MASUY, LE CALVEZ, FAURE & MACHET etc...

LES PRINCIPALES SOCIÉTÉS DE LOCATION DE VÉHICULES INDUSTRIELS EN FRANCE



(*) Autres sociétés de transport pratiquant la location avec chauffeur : CHARLES-ANDRE, SAMAT, CITAIX, LOHEAC, MASUY, FAURE & MACHET, LE CALVEZ, etc...



LES INTERVENANTS SUR LE MARCHÉ DE LA LOCATION DE VI EN FRANCE

NOM	ACTIONNARIAT	TYPE DE PRESTATION LOCATION ASSURÉE	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994	MOYENS MIS EN ŒUVRE			COMMENTAIRES
				EFFECTIF	FLOTTE	RESEAU	
LES LOUEURS FRAIKIN	<ul style="list-style-type: none"> - Participation FRAIKIN : 51,8 % - Famille FRAIKIN : 12,5 % - AUBEFIN Holding (*) : 9,5 % - LAFINAG Holding (*) : 9,5 % - Autres actionnaires : 1,7 % - Public : 15,0 % (*) sociétés holding de nationalité suisse	Location multiservices de longue durée <u>sans</u> chauffeur, tous types de véhicules : 90 % du CA. La location courte durée représente 10 % du CA.	1,187 MF dont 10,5 % au Royaume-Uni et 1 % en Belgique.	1.400	16.000 véhicules dont 10.000 camions 5.500 VU 500 VP Parc VU et VI frigorifiques : 1700 remorques 260	130 succursales dont 8 au Royaume-Uni, 1 en Belgique.	Fondée en 1944 par Gérard FRAIKIN, la société a été introduite au second marché de Paris en juin 1995. La clientèle de la location multi-service se répartit par moitié entre transporteurs publics d'une part, et sociétés industrielles et commerciales d'autre part. En janvier 1996, FRAIKIN a acquis 50,5 % du capital LOCAMION, renforçant ainsi son offre au niveau européen grâce aux nombreuses synergies et complémentarités existants entre les 2 entités. Le groupe constitué devient ainsi leader européen de la location de VI.
LOCAMION	<ul style="list-style-type: none"> - SALVEPAR : 41,9 % - GENEVAL : 12,8 % - CGEA : 13,7 % - CTT SCETA : 9,7 % - Public : 21,9 % En janvier 1996, FRAIKIN a acquis 50,5 % du capital de LOCAMION et s'engage à reprendre 27,6 % du capital en septembre 1996.	Location multiservices de longue durée <u>sans</u> chauffeur : : 60 % Location courte durée de camion : 17 % Location tous types de matériel roulants élévateurs : 23 %	1 075 MF dont 75 MF en Belgique	1.200	8.600 véhicules dont 6.500 camions 430 remorques nacelles et chariots élévateurs 220VP	74 centres dont 4 en Belgique	Coté à la bourse de Lyon depuis 1947, le groupe a absorbé en 1991 FRANCE-LOCATION, filiale du groupe SCETA/SNCF et 4ème loueur français. Le plus gros client de la location multiservices de camions appartient au groupe ferroviaire.
VIA LOCATION	Groupe VIA GTI qui constitue le pôle "Services" de la COMPAGNIE DE NAVIGATION MIXTE	Location multiservices de longue durée, <u>avec</u> ou <u>sans</u> chauffeur. Location de matériels roulants élévateurs.	665 MF	1.200 dont 700 chauffeurs	4.500 véhicules tous types	50 centres dont 5 au RU 3 en Espagne 1 en Hongrie	VIA LOCATION a été filialisée en 1993 à l'issue d'une opération d'apports et est le leader français sur le marché de la location de VI <u>avec</u> chauffeur.

LES INTERVENANTS SUR LE MARCHÉ DE LA LOCATION DE VI EN FRANCE

NOM	ACTIONNARIAT	TYPE DE PRESTATION LOCATION ASSUREE	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994	MOYENS MIS EN OEUVRE			COMMENTAIRES
				EFFECTIF	FLOTTE	RESEAU	
TRANSAUTO STUR	GEFCO (groupe PSA)	Gestion de la Flotte transport routier de GEFCO et location multiservices <u>avec</u> ou <u>sans</u> chauffeur à courte ou longue durée de tous types de véhicules.	657 MF dont près des 3/4 auprès des différentes filiales de GEFCO.	1.150	2.100	23 agences en France	Résultat de la fusion intervenue en 1979 entre TRANSAUTO, filiale de GEFCO créée en 1956, et de STUR, filiale de CITROEN créée en 1927 par PANHARD et LEVASSOR.
GT LOCATION	Famille SARRAT Personnel : 10 %	Spécialiste de la gestion de flotte et du lease-back social. Basé à BASSENS (33).	325 MF	675 dont 620 conducteurs (300 ont été repris dans le cadre du lease-back social)	850	80 agences en France	Née en 1946 de la fusion de 2 sociétés, GT LOCATION gère la flotte d'une quarantaine de clients. Le chiffre d'affaires par activité se ventile comme suit : <ul style="list-style-type: none"> . alimentaire : 52 % . gaz liquéfié : 18 % . BTP : 15 % . Divers : 15 % En 1995, la société a décidé de transformer son école interne de formation créée en 1988, en Institut du Conducteur ouvert aux entreprises extérieures.
PETIT-FORESTIER	Famille FORESTIER	Loueur spécialiste : Location de véhicules frigorifiques <u>sans</u> chauffeur ; véhicules de 3 à 19 tonnes, durée de location souple : journée, semaine, mois, année.	410 MF	150	3.900	20 agences en France	Société fondée au début du siècle et spécialisée dans le transport de viandes et d'animaux en région parisienne. Dans les années 60, la société s'est orientée uniquement vers la location de véhicules frigorifiques sans chauffeur et demeure le leader national sur ce segment avec FRAIKIN.

LES INTERVENANTS SUR LE MARCHE DE LA LOCATION DE VI EN FRANCE

NOM	ACTIONNARIAT	TYPE DE PRESTATION LOCATION ASSUREE	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994	MOYENS MIS EN OEUVRE			COMMENTAIRES
				EFFECTIF	FLOTTE	RESEAU	
LOCATION TRANSPORT SERVICE/LTS	Groupe LOVEFRANCE/ Logistique et véhicules en France	Location de véhicules industriels <u>avec</u> ou <u>sans</u> chauffeur, en longue durée (82 % du chiffre d'affaires) et en courte durée.	103 MF	225	500	Ouest de la France et Région parisienne	Créé en 1969 dans la région nantaise, LTS présidé par Georges Drouin a constitué un réseau de location en franchise sous la marque LOVEFRANCE, et qui a fonctionné jusqu'en 1992, mais qui n'a pas pu résister à la crise, les acquisitions de filiales non rentables et les clients à risque. La restructuration initiée en 1993 semble commencer à porter ses fruits. LTS représente environ 35 % du CA du groupe LOVEFRANCE.
STRICHER	Famille STRICHER	Loueur spécialiste : Location de véhicules frigorifiques, de tout tonnage, sans chauffeur. Activité de déménagement.	100 MF	100	1.000	4 centres dans la région parisienne	Fondée en 1932, la société a d'abord exercé ses activités dans des activités de transport et de montage de maisons préfabriquées, puis en 1960 s'est orientée vers le déménagement. C'est à partir de 1976 que le groupe a développé l'activité location de VI.
BERTO-LOCATION	Les dirigeants	Location de véhicules industriels <u>avec</u> ou <u>sans</u> <u>chauffeurs</u> . Reprise de flotte avec lease back social. Location de matériel intermodal rail-route.	104 MF	250	300 moteurs 400 matériels de combiné	Sud-Est de la France et Italie	Basé à Avignon depuis 1978, le groupe se positionne comme véri- table structure de conseil, de pres- tations logistiques et de reprise de flotte avec les personnels.

LES INTERVENANTS SUR LE MARCHE DE LA LOCATION DE VI EN FRANCE

NOM	ACTIONNARIAT	TYPE DE PRESTATION LOCATION ASSUREE	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994	MOYENS MIS EN OEUVRE			COMMENTAIRES
				EFFECTIF	FLOTTE	RESEAU	
<p><u>LES LOUEURS DE SEMI-REMORQUES ET REMORQUES</u></p> <p>CENTRAL TRAILER RENTCO FRANCE</p>	<p>Filiale de CENTRAL TRAILER RENTCO/CTR International groupe TIPHOOK (Royaume-Uni)</p>	<p>Location de semi-remorques et remorques, longue et courte durée, principalement à destination de transporteurs publics (environ 90 % du CA)</p>	<p>103 MF</p>	<p>35</p>	<p>2.200</p>	<p>45 agences en France</p>	<p>CTR Ltd a été fondé en 1978 et dispose d'une flotte de 200.000 conteneurs (TEU) et de 20.000 semi-remorques et remorques qui le positionne comme leader sur le marché européen avec plus d'un tiers de remorques disponibles.</p>
<p>DIRECT RENT FRANCE</p>	<p>TIP Europe (groupe GENERAL ELECTRIC) (avant 1995 : SESR)</p>	<p>Location de semi-remorques et remorques, longue et courte durée</p>	<p>200 MF</p>	<p>65</p>	<p>3.800</p>	<p>13 agences en France</p>	<p>Née du rapprochement des 2 constructeurs TRAILOR et FRUEHAUF qui ont créé en 1988 SESR (société Européenne de Semi-remorque)</p> <p>DIRECT RENT FRANCE a été repris en janvier 1995 par TIP Europe.</p>

LES INTERVENANTS SUR LE MARCHÉ DE LA LOCATION DE VI EN FRANCE

NOM	ACTIONNARIAT	TYPE DE PRESTATION LOCATION ASSURÉE	CHIFFRE D'AFFAIRES 1994	MOYENS MIS EN OEUVRE			COMMENTAIRES
				EFFECTIF	FLOTTE	RESEAU	
<p>RESEAUX DES CONSTRUCTEURS DE VI</p> <p>CLOVIS-LOCATION</p>	<p>- Co Services : 60 % - LAUDATE : 40 %</p>	<p>Location financière et multiservices de VI sans chauffeur du réseau RVI.</p>	<p>400 MF</p>	<p>NC</p>	<p>4.200</p>	<p>160</p>	<p>Une soixantaine de concessions et filiales RVI sont actuellement franchisées CLOVIS LOCATION.</p> <p>1994 : fusion des réseaux CLOVIS et LAUDATE</p>
<p>CHARTERWAY FRANCE</p>	<p>- MERCEDES-BENZ HOLDING FRANCE : 50 % - MERCEDES-BENZ FRANCE : 50 %</p>	<p>Location financière et multiservices de VI sans chauffeur du réseau Mercedes-Benz.</p>	<p>100 MF</p>	<p>NC</p>	<p>2.500 en Europe</p>	<p>Le réseau Mercedes</p>	<p>CHARTERWAY a été mis en place en 1992 dans 5 pays européens (Allemagne, France, Grande- Bretagne, Hollande et Belgique).</p>

Partie 3 :

QUELQUES ENJEUX POUR LES ENTREPRISES

I. : Synthèse financière

II. : L'internationalisation des grands transporteurs

III. : La sous-traitance des opérations logistiques

IV : Les centres décisionnels et de profit

I. SYNTHÈSE FINANCIÈRE

(RESULTATS ET BILANS DE 18 GROUPES)

(Période 1992-1994) ^(xiii)

^{xiii} L'année 1991 a été exclue de la présentation graphique car les informations nécessaires pour effectuer les calculs n'étaient pas disponibles de façon systématique.

La présente synthèse se propose d'analyser les performances financières de grandes sociétés du transport routier de marchandises sur la période 1992 à 1994. Elle a été réalisée à partir des rapports d'activité ou comptes annuels (présentation fiscale) de 18 acteurs, qui ont réalisé un chiffre d'affaires cumulé de l'ordre de 34 MdF, soit approximativement 23 % du chiffre d'affaires de la profession en France^{xliii} et qui sont représentatifs de la centaine de grands groupes que compte le transport terrestre.

Les données chiffrées qui ont permis la réalisation des différents graphiques proposés dans ce document ont été déterminées par le Département Analyses Banques Entreprises de la Direction des Etudes et de la Stratégie du CREDIT NATIONAL, selon sa méthode d'analyse financière habituelle. Il convient toutefois de considérer les résultats (quartiles et médianes) qui en ressortent avec précaution car la période de référence (3 ans) ne permet pas d'avoir un recul important, ce qui a notamment pour effet d'amplifier les incidences dues aux restructurations et aux variations de périmètre de consolidation. De plus, il convient de ne pas oublier lors de la lecture de certains ratios que les méthodes de comptabilisation ainsi que les politiques d'affichage des résultats peuvent être très différentes d'un groupe à l'autre, notamment entre ceux dont l'actionnariat est quasi-exclusivement familial et ceux qui ont ouvert leur capital aux financiers et / ou fait appel au marché boursier.

^{xliii} Ces 34 MdF sont à rapprocher des 150 MdF de production vendue à l'extérieur identifiés par l'Enquête Annuelle d'Entreprises de l'OEST pour 1994 dans les secteurs du transport et du traitement de fret terrestre.

1. ACTIVITE

1.1 CHIFFRE D'AFFAIRES en MF

L'activité des grands transporteurs français a connu une évolution différenciée sur la période 1991-1994 :

- en légère croissance pour le premier quartile (de 450 à 550 MF environ) et la médiane (de 1.120 à 1.250 MF environ),

- en augmentation plus sensible pour le 3ème quartile (de 1.800 à 2.300 MF environ).

1.2 EVOLUTION DES CHIFFRE D'AFFAIRES en %

Exprimée en pourcentage d'évolution annuelle, l'activité des entreprises de l'échantillon indique clairement la rupture de 1993, année qui enregistre à la fois les effets de la récession économique et ceux de l'ouverture des frontières intra-communautaires, privant ainsi plusieurs de ces entreprises d'une grande partie des recettes de leurs activités douanières. La variation est même négative pour le premier quartile, qui accuse un recul d'activité de 3,6 %.

Malgré l'exercice 1993 difficile, l'activité est globalement orientée à la hausse sur la période 1992-1994, grâce notamment à des gains de parts de marché réalisés auprès de la grande clientèle (groupes industriels, distributeurs et autres groupes de services).

1.3 CHIFFRE D'AFFAIRES INTERNATIONAL en % du CHIFFRE D'AFFAIRES

L'internationalisation des groupes de l'échantillon apparaît stable sur la période considérée, avec un niveau médian situé légèrement au-dessus de 20 % du chiffre d'affaires total, et des quartiles à environ 10 et 35%. Le pari de l'internationalisation, moyen de fidélisation de la clientèle et relais de croissance, semble bien engagé même si l'année 1993 a vu une baisse sensible chez la plupart des acteurs de l'activité à l'export.

1.4 SOUS-TRAITANCE en % du CHIFFRE D'AFFAIRES

Les niveaux de sous-traitance enregistrés dans l'échantillon sont significatifs, avec une médiane stable autour de 25% et des quartiles situés à environ 15 et 45 %. Ils sont stabilisés à des niveaux relatifs évidemment très liés à la structure de l'activité (autour de 50 % dans la messagerie, de 5 à 30 % dans les autres activités transport). On n'observe pas de tendance forte à la hausse ou à la baisse sur la période 1992-1994, seul un léger fléchissement étant perceptible sur l'exercice 1993, peut-être dû à des rapatriements de sous-traitance opérés durant une année difficile.

2. RENTABILITE

2.1 RESULTAT NET ^(xliv) en % du CHIFFRE D'AFFAIRES

L'évolution de ce ratio est très contrastée au sein de l'échantillon :

- le premier quartile peine à décoller du simple équilibre ;
- la médiane culmine à 1 % en 1993 et revient à 0,9 % en 1994 ;
- le troisième quartile connaît par contre une amélioration continue de ses performances de 1992 à 1994, de 1,7 à 2,6 %.

Si, pendant la période, seules quelques entreprises ont été déficitaires, l'ensemble des résultats témoigne tout de même d'une rentabilité nette peu élevée, caractéristique d'un secteur où dotations aux amortissements et frais financiers sont importants, et où les actionnariats familiaux prédominent, avec les incidences que l'on connaît : absence de contrainte d'affichage sur la "bottom line" et recherche de minimisation de l'assiette fiscale. On note toutefois qu'en 1994 la plupart des sociétés de l'échantillon sont bénéficiaires, avec des variations (à la hausse comme à la baisse) très nettes pour plusieurs d'entre elles.

2.2 MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT en % DU CHIFFRE D'AFFAIRES

Cet agrégat se compose de la somme algébrique du *résultat net* et des *dotations aux amortissements*^(xlv) dont on retranche les *plus-values de cessions immobilières et financières*.

Les niveaux qui ressortent sont plus en phase avec les exigences d'un secteur à forte intensité capitalistique :

- une dispersion quartiles-médiane à respectivement 3,5 %, 7 % et 10 % ; s'il est difficile de fixer des seuils minima au vu de la diversité des portefeuilles d'activité, il paraît toutefois souhaitable de se situer durablement au dessus de 6 %, ce qui est le cas pour 10 groupes.
- une évolution globalement positive sur la période 1992-1994.

2.3 RENTABILITE ECONOMIQUE

Ce ratio a vocation à mesurer sur moyenne période l'efficacité de la politique d'investissements mise en oeuvre par les dirigeants des groupes concernés, en rapportant l'*excédent net d'exploitation / ENE* (qui correspond à la marge avant rémunération des capitaux d'exploitation et financiers engagés) augmenté des *produits financiers*, à la somme des *capitaux mis en oeuvre* (immobilisations nettes, y compris financières, et besoin en fonds de roulement). Il permet de juger de l'effet de levier, par comparaison avec le coût moyen des capitaux empruntés, auquel il doit être supérieur pour assurer une croissance saine.

^{xliv} Pour les groupes, le résultat net incorpore la part des minoritaires.

^{xlv} Les charges de crédit-bail et de location financière ont été retraitées par intégration pour partie dans les dotations aux amortissements et pour partie dans les frais financiers.

Les résultats de l'échantillon sont en terme de rentabilité économique assez contrastés :

- médiocres pour le premier quartile, en recul de 8,1 % en 1992 à 6,4 % en 1994,
- admissibles pour la médiane, qui évolue entre 10,1 et 12,1 %,
- nettement meilleurs pour le 3ème quartile, qui se situe entre 15 et 20%.

Il ressort que les affaires moyennes (chiffre d'affaires inférieur à 2000 MF) semblent dans l'ensemble avoir une meilleure maîtrise de la rentabilité économique des investissements consentis que la plupart des groupes de plus grande taille.

Précision : on mesure ici l'importance de la récente baisse des taux pour la santé financière de la profession, qui dispose de relativement peu de marge de sécurité avec 10,1% de rentabilité économique médiane en 1994 par rapport au taux moyen des emprunts contractés durant la période étudiée (fourchette moyenne de 7 à 10 % environ selon l'évolution des marchés et la qualité des signatures). Un niveau moyen de rentabilité économique de 15 % paraît dans ces conditions constituer un objectif réaliste dans le transport routier, afin de demeurer à l'abri des variations de taux, en particulier dans les phases de récession économique.

3. STRUCTURE FINANCIERE

3.1 ENDETTEMENT A TERME / FONDS PROPRES (en %)

Ce ratio ne doit pas se situer durablement trop au-dessus de 100, même si cette règle peut être assouplie pour le secteur du transport routier de marchandises, endetté essentiellement sur des durées courtes et moyennes (3 ou 4 ans).

On note sur la période 1992-1994 une tendance générale à l'amélioration de ce ratio qui passe :

- de 83,7 à 80,9 % pour le premier quartile, soit un niveau satisfaisant,
- de 164,3 à 139,1 % pour la médiane, niveau correct,
- de 333,4 à 240,1 % pour le troisième quartile, ce qui reste élevé.

3.2 ENDETTEMENT A TERME / MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT (en années)

Ce ratio, qui exprime l'endettement à terme en années d'autofinancement, est sans doute le plus significatif pour le secteur du transport routier de marchandises, pour la raison évoquée en 3.1.

On enregistre d'ailleurs de très bonnes performances globales de l'échantillon, par rapport au niveau maximal habituellement retenu de 3 années :

- premier quartile et médiane sont stables à respectivement 1,6 et 2,2 années,
- le troisième quartile est en amélioration, passant de 4 années en 1992 à 3,1 années en 1994,

ceci confirmant en fait la tendance au désendettement constatée dans le précédent ratio.

L'essentiel de l'échantillon, structurellement bénéficiaire, extériorise des niveaux d'autofinancement satisfaisants, et si les endettements à terme paraissent parfois élevés au regard des fonds propres, ils sont le plus souvent tout à fait admissibles au regard de la MBA.

4. SOLVABILITE

4.1 FRAIS FINANCIERS / EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION (en %)

Ce ratio a vocation à mesurer le niveau de solvabilité des entreprises, en chiffrant la part de la marge d'exploitation absorbée par le paiement des frais financiers ; il ne dépasse pas 25 % dans les entreprises solvables disposant d'une bonne marge de sécurité, et ne doit pas dépasser durablement le seuil de 33 %.

Sur la période 1992-1994, on note les résultats suivants :

- un bon positionnement du premier quartile, entre 15 et 21 % ;
- une amélioration régulière de la médiane de 32,7 % en 1992 à 23,4 % en 1994 ;
- alors que le troisième quartile reste situé entre 35 et 38 %, ce qui est structurellement trop élevé.

5. CAPACITE DE REDEPLOIEMENT

Cet agrégat se compose de la somme algébrique des *fonds propres*, des *disponibilités* et de la *trésorerie placée*, dont on retranche la totalité des *dettes financières à long, moyen et court terme* (y compris le crédit bail et la location financière). Bien que cet agrégat n'ait qu'une valeur indicative, il permet d'avoir une idée des capacités de ressources dont dispose les sociétés pour financer à l'avenir, à structure financière égale, leurs projets de croissance interne ou externe, sans remettre en cause les grands équilibres bilantiels.

Cette capacité n'existe de manière positive à la fin 1994 que pour 8 des 17 entreprises de l'échantillon pour lesquelles le calcul est possible. Si l'on considère un échantillon plus restrictif de 15 sociétés effectuant l'essentiel de leur activité dans le transport routier de marchandises et à partir ou à destination de la France, le cumul des capacités de redéploiement apparaît fortement négatif (environ -1,8 MdF), ceci témoignant de l'importance de l'endettement cumulé contracté (6,4 MdF) au regard des fonds propres correspondants (3,3 MdF).

On trouve ainsi, dans ce manque de fonds propres, la confirmation de la présence majoritaire d'affaires à actionnariat indépendant (Famille et/ou Cadres, voire coopérateurs), mais aussi celle de quelques grands groupes fortement endettés après avoir grandi ces dernières années par forte croissance externe.

CONCLUSION

Les grands groupes du transport routier de marchandises qui font l'objet de cette étude enregistrent de manière globale une santé économique et financière satisfaisante. L'échantillon est structurellement bénéficiaire et extériorise des niveaux d'autofinancement acceptables, les situations difficiles relevant plutôt de problèmes de croissance externe mal maîtrisée ou bien d'inadéquation de la stratégie aux moyens financiers disponibles. Cependant, le poids des investissements engagés, l'intensité concurrentielle du secteur, ainsi que les retards enregistrés dans les restructurations de certains groupes aboutissent à un niveau de rentabilité globalement insuffisant.

La surface financière des entreprises étudiées reste également trop limitée, ce qui réduit sensiblement leur capacité à entreprendre des actions de développement en croissance interne ou externe sans toucher aux grands équilibres bilantiels. La situation s'améliore toutefois depuis 1992 pour la plupart d'entre elles. La poursuite des plans de restructuration, l'adossement à des partenaires solides (industriels ou financiers) et l'introduction en bourse pour les plus performants devraient permettre à la profession de poursuivre cette progression dans les années à venir.

Les autres difficultés qui relèvent de la vie courante de l'entreprise (successions familiales, délégation des responsabilités, rationalisation des portefeuilles d'activité, gestion des systèmes d'analyse des coûts, démarche-qualité, recrutement et formation, etc), ou bien qui rentrent dans le cadre de l'application du Contrat de Progrès (négociation avec les chargeurs et les partenaires sociaux, adaptation des plans de transport et des moyens de contrôle en interne, etc), devront également trouver, au cas par cas, des solutions adéquates.

En fait, les grands transporteurs routiers ont dans leur ensemble fait la preuve au fil des ans de leur capacité à s'adapter aux nouvelles données du marché - en 1993, en franchissant sans trop de dommages, à la fois un creux de cycle économique et l'ouverture du marché européen - en se structurant et, afin de répondre à la demande des chargeurs, en s'internationalisant. Cette dernière donne du marché constitue d'ailleurs, pour les acteurs d'une certaine taille, à la fois un lieu de passage obligatoire et une opportunité de différenciation. On voit ainsi coexister des stratégies centrées sur un métier prédominant et / ou quelques grandes destinations, et des stratégies de leaders régionaux offrant à une clientèle de proximité une très large déclinaison de services, tant en national qu'à l'international.

Enfin, l'un des prochains autres grands défis des transporteurs français passera très certainement, si ce n'est déjà fait, par la diversification vers une offre de services logistiques en entrepôt. Souvent indispensable pour fidéliser les grands comptes, voire capter une clientèle nouvelle, cette activité s'avère pourtant à risque, car coûteuse en capitaux et médiocrement rémunérée, sauf à correspondre à un savoir-faire ciblé et à profiter d'économies d'échelle suffisantes.