
Compétitivité du transport routier en Europe

Que savons nous ?

Comment mesurer la compétitivité ?

Rapport présenté par Patrice Salini

Introduction

Ce document dont j'assume, selon la tradition, seul la responsabilité, constitue le compte rendu de la réflexion que j'ai pu mener à la demande en date du 12 septembre 1997 du Chef du Service Economique et Statistique du Ministère chargé des Transports.

Ce travail très rapide n'avait d'autre ambition que de dresser un premier diagnostic et de formuler quelques recommandations visant à améliorer le système d'information relatif à la compétitivité des transporteurs routiers au sein de l'Union Européenne.

Les conditions de mise en oeuvre de la mission

Il a été mené avec la collaboration d'un groupe de travail que j'avais souhaité informel et constitué d'experts choisis à titre personnel. Cette formule a montré son efficacité, et je dois remercier ici tous ceux qui ont accepté de contribuer à l'analyse que j'ai engagée.

Je me dois de souligner l'excellent accueil réservé par des organismes aussi divers que la CLTI ou le CNR, dont on sait que les approches ne sont a priori ni identiques ni nécessairement convergentes.

Pourtant, on ne peut passer sous silence quelques réelles difficultés. Les premières tiennent à un réel sous-développement de l'information économique relative aux transports en Europe, qu'il s'agisse de sa production, mais plus encore de sa diffusion, en particulier sur le réseau Internet. Ce problème de qualité des chiffres, de disponibilité des données, et " d'information sur l'information ", n'est pas spécifique à notre pays, ni semble-t-il à l'Europe. Mais il est clair que pour un niveau donné d'information les explications disponibles et l'accessibilité aux données de base sont dramatiquement insuffisants.

Les secondes tiennent à une faible volonté de coopérer de certains organismes, voire à une certaine obstruction institutionnelle. Il est vrai que l'approche de l'échéance du premier juillet 1998 dans un contexte conflictuel entre organisations patronales est de nature à compliquer les choses. On peut même avoir l'impression que la méconnaissance statistique des réalités sert certaines stratégies revendicatives dans nombre de pays de la Communauté.

Je me dois de souligner ici que l'appel à témoignages que j'ai lancé en septembre n'a été repris que par un seul organe de presse national - le Bulletin des Transports et de la Logistique - et n'a suscité de réaction que de la part du Conseiller Transport de l'ambassade des Pays-Bas. Signe sans doute d'un réel intérêt et d'une compétence indéniable.

Le même appel lancé dans le cadre d'une liste de diffusion spécialisée en transport sur Internet n'a guère produit plus de résultat.

Ces quelques faits me conduisent à souligner qu'il y a très certainement un réel hiatus entre la communication institutionnelle sur cette question des coûts et de la compétitivité des transporteurs en Europe, et la connaissance concrète des conditions de concurrence.

Les conclusions et recommandations

Les conclusions et recommandations sont simples.

En premier lieu, il est nécessaire de souligner qu'il n'existe pas d'informations fiables permettant de comparer les coûts et la compétitivité des transporteurs des différents Etats.

Cette information, quand elle existe au niveau national, a une représentativité incertaine.

En second lieu, il est extrêmement difficile de traduire d'hypothétiques distorsions réglementaires en termes de coûts. Pour ne prendre qu'un exemple, il y a une distance variable entre droit et pratiques, et pour un texte donné il est impossible de dresser un état précis des taux de fraude, de contrôle et de poursuite et pour finir d'évaluer les sanctions effectives.

En troisième lieu, il n'apparaît pas qu'il soit utile et donc souhaitable de vouloir comparer des structures de prix de revient " moyennes " observées sur une base nationale, même pour des profils de véhicules identiques. Selon les professionnels et diverses observations de terrain, il est probable que la dispersion des coûts soit plus importante à l'intérieur d'un pays qu'entre les moyennes observées dans les Etats de l'Union.

Du coup, il conviendrait essentiellement :

d'une part, de recenser en permanence les facteurs de distorsion entre Etats ayant des origines réglementaires ou fiscales et d'en simuler l'impact,

d'autre part de construire un système d'observation de prix de revient fondé sur la " cotation " par un échantillon d'entreprises européennes du " coût de production " de transports types.

Ces deux missions devraient être menées dans le cadre d'une collaboration tant nationale qu'europpenne entre organisations professionnelles et observatoires publics des transports, ou prise en charge par un organisme en assurant le financement par le biais d'une souscription auprès des organismes intéressés. Pour la partie française, une telle mission n'est pas hors de portée d'un organisme comme le CNR.

P.S. le 22 décembre 1997

Pour aborder le problème de la compétitivité des transporteurs routiers français par rapport à leurs partenaires européens, nous nous sommes attachés à explorer la connaissance statistique des conditions d'exploitation, des coûts et de la productivité des transporteurs routiers.

Nous avons confronté ces éléments à la connaissance empirique que peuvent avoir les professionnels des facteurs de distorsions les plus visibles.

Nous avons bien entendu prolongé cette réflexion par quelques recommandations.

1 La connaissance statistique des conditions d'exploitation, des coûts et de la productivité des transporteurs routiers

Les données

Les différents journaux professionnels européens font état, plus ou moins régulièrement, de disparités dans les conditions de concurrence entre transporteurs de différents pays de la communauté. Bien évidemment, les articles ne vantent guère les avantages concurrentiels mais dénoncent les distorsions dont sont victimes les transporteurs nationaux. Ces considérations découlent généralement des prises de position des syndicats patronaux, qui tentent d'attirer l'attention des pouvoirs publics sur les risques liés à la libéralisation totale du cabotage.

Dans nombre de pays, on met essentiellement en avant les difficultés du secteur en se fondant principalement sur la conjoncture médiocre de 1996 et les conséquences de l'intensification de la concurrence sur les marges. Dans un tel contexte, une intensification locale de la compétition entre pavillons, même sur le seul marché international, devient le signe de ce que l'ouverture totale des marchés intérieurs sera préjudiciable aux positions acquises. Ainsi, on trouve dans chaque presse nationale des articles étayant les craintes des organisations professionnelles, en soulignant la compétitivité des partenaires.

A ce climat viennent s'ajouter quelques réelles distorsions propres aux transports, parfaitement connues des gouvernements, qui peuvent, sur certains trafics créer des situations de concurrence déloyale. Les exemples les plus souvent cités concernent bien évidemment les normes de poids et dimensions des véhicules voire les tailles de réservoirs de gazole.

Dans un tel contexte, les moindres indications chiffrées relatives aux coûts de transport (prix de revient) et à leur productivité sont perçues comme de vrais juges de paix dans un contexte où, finalement, chaque " pavillon " tend à dénoncer les distorsions dont il est victime.

Légitimement, on cherche à mesurer à travers les chiffres les données réelles décrivant les conditions de concurrence entre pays.

Les seules comparaisons publiques régulières sont publiées par TLN, syndicat des routiers néerlandais, et sont dues à NEA, bureau d'étude de même nationalité.

Le bureau NEA rechigne à expliquer les méthodes utilisées pour établir des comparaisons internationales de coût et de productivité. Nous avons pu cependant vérifier qu'il ne s'agirait nullement des résultats d'une enquête menée par NEA, mais d'une compilation de sources nationales divers, dont celles du Comité National Routier en France.

Ainsi, si les chiffres publiés par NEA mettent par exemple en lumière un coût du transport routier

inférieur d'environ 4 % en France à ce qu'il est aux Pays-Bas, la productivité française étant quant à elle inférieure d'environ 5 %, nous ne savons guère à quoi correspondent ces chiffres; et à vrai dire, NEA non plus, puisqu'il n'a pas accès aux données nationales de base. Ceci dit NEA procéderait, pour les Pays-Bas à une enquête annuelle auprès de 300 entreprises.

Une compilation et une comparaison des données disponibles en Europe sur ce sujet ne semble pas devoir être engagée en raison de l'extraordinaire hétérogénéité des méthodes, voire de l'absence de toute information sur le sujet. Des différences réglementaires peuvent en outre rendre les comparaisons bien problématiques. Par exemple, le seul impact des disparités de poids total autorisé à l'intérieur de chaque pays constitue un biais important et difficile à évaluer.

Au surplus, la question de l'intérêt même d'indices moyens de coûts de production du transport est posée. Les coûts résultent en effet du niveau de production et des conditions d'exploitation - souvent spécifiques aux lieux et aux produits transportés - , ces deux termes étant liés. Au surplus, on sait mal quel est la réalité du contour des coûts observés en réalité, les " autres charges " pouvant regrouper des coûts de prestations annexes plus ou moins bien identifiées.

Les indices de coûts tels qu'ils sont publiés découlent en fait le plus souvent de l'élaboration de structures théoriques ou virtuelles, ne reflétant pas, comme c'est le cas des structures élaborées par le Comité National Routier en France, les réalités observées, mais celles qui découleraient des normes et règlements en vigueur. De même, les décompositions de coûts publiées sont largement théoriques.

A l'opposé, l'utilisation des données observées réellement - si elles l'étaient convenablement au sein de l'UE - ne pourrait avoir un sens qu'au prix d'analyses statistiques fines, de l'analyse des dispersions observées et des facteurs explicatifs de celles-ci.

De l'avis unanime du groupe de travail que j'ai pu réunir, des moyennes statistiques n'ont que peu d'intérêt pour illustrer les écarts éventuels de compétitivité. D'autant que les conditions géographiques spécifiques et la disparité des états de l'Union rendent bien discutables les comparaisons entre moyennes nationales. Des comparaisons " régionales " n'auraient d'ailleurs de sens que sur des zones géographiquement et économiquement comparables.

De plus, ce qui nous intéresse ne concerne pas les firmes opérant sur des marchés relativement protégés (ou isolés), mais des firmes en compétition. Or celles-ci sont de plus en plus européennes et de moins en moins nationales. Autrement dit, si les grands opérateurs peuvent péréquer leurs coûts dans un ensemble européen, la notion même de compétitivité devient complexe, puisque de multiples subventions croisées sont possibles.

L'illustration de la difficulté qu'il y a de produire des informations à la fois statistiquement fiables, représentatives et utilisables par les professionnels peut parfaitement être illustrée par la pratique française.

Nous disposions, jusqu'à un passé récent d'une enquête de l'administration sur les coûts dont l'objectif était initialement de permettre à la Direction des Transports Terrestre de porter une appréciation sur les demandes de revalorisation de la tarification obligatoire formulées par la profession.

Le champ d'enquête en découlait logiquement, puisqu'il excluait à l'origine ce qu'on appelle les " spécialités " . .

Fondée sur des enquêtes menées dans 150 à 200 entreprises, l'analyse des coûts relatifs aux semi-remorques " savoyardes " portait sur environ 1500 à 2000 véhicules.

Les enquêtes menées par le Comité National Routier visant à observer les coûts des matériels de 40 tonnes de PTRAs (fourgons et savoyardes), portaient dans la période récente (95-96) sur moins de 70 entreprises et un peu plus de 800 véhicules.

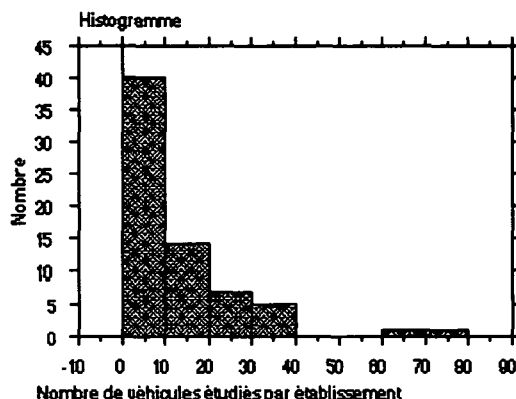


Figure 1: Histogramme figuratif de la taille des populations de véhicules étudiées par le CNR.

Parallèlement le CNR recueillait des observations sur ce qu'il est convenu d'appeler les " spécialités ".

Mais, alors que la Direction des Transports Terrestres tendait à publier les données observées, le Comité National Routier publie des chiffres " redressés " correspondant à ce qu'il estime être conforme aux textes réglementaires.

Ce sont ces seuls chiffres qui sont actuellement disponibles en France, et qui peuvent être reconstitués depuis 1979, et ce de manière plus ou moins homogène puisque le CNR n'effectue actuellement pratiquement plus d'enquête en entreprise, et privilégie la collecte d'information par questionnaire.

L'examen détaillé des données observées en entreprise montre d'une part que les conditions d'exploitation réelles peuvent être assez lointaines de celles qui sont publiées, et d'autre part quelles sont très dispersées. Des écarts importants entre réalité et " données virtuelles " existent nécessairement en ce qui concerne les salaires et les kilométrages parcourus. Par ailleurs, il apparaît qu'un certain nombre de variables sont mal renseignées. Certaines données pour certains postes ou variables sont parfois manquantes dans des proportions importantes.

Les valeurs des postes entretien, pneumatique, prix du tracteur, taxes sont manquantes dans des proportions variant entre 17 et 52 %. L'âge des matériels est manquante fois sur deux, le kilométrage de conservation des véhicules dans 20 % des cas etc

Tableau 1 : Quelques données effectivement observées par le CNR

Rubrique	Chiffre publié (on a pris septembre 96 pour 240 heures)	Moyenne observée	Ecart Type	Interquartile écart entre le 1er et le 4ème	Médiane Observée
Jours d'activité des véhicules	217	228	13	14	227
Kilométrage annuel des véhicules	109880	113442	22990	20616	111295
Salaires (F/an/véhicule)	218043	174942	27236	36308	178176
Frais de route (F/an/véhicule)	50293	40743	12888	19060	43062

Remarques :

1. Les données publiées par le CNR sont " actualisées " au 30/9/96
2. Le CNR justifie du choix de 217 jours en indiquant que ce chiffre résulte de l'actualisation du tarif de référence.
3. Le kilométrage retenu par le CNR résulte d'un calcul théorique.
4. Les salaires publiés sont tirés d'une autre enquête du CNR.
5. Les frais de route sont ceux " découlant " de la convention collective.

Les données publiées par le CNR ne permettent ainsi nullement de décrire la réalité des coûts. Les données observées en 1995 (36), 1996 (30) et en 1997 (2) par le même CNR, bien que beaucoup plus riches, ne peuvent pas pour autant être utilisées sur le plan statistique en raison de la faiblesse de l'échantillon d'entreprises (on observe en effet l'activité des camions des entreprises " sondées ", et non l'activité de camions " sondés "). Par ailleurs, il paraît assez difficile de redresser l'échantillon des entreprises observées, certaines strates étant manifestement absentes. Enfin, nous n'avons actualisé aucun chiffre.

L'estimation de l'intervalle de confiance des moyennes observées ne conduit pas cependant toujours à des résultats catastrophiques. Ceci est logique dans la mesure où le CNR, par construction élimine les entreprises " hors normes ". Le nombre de jour d'activité, notamment supérieur à celui qui est publié, est manifestement compris entre 225 et 231 jours (intervalle de confiance à 95 %), le kilométrage annuel par véhicule, lui aussi supérieur à celui qui est publié, entre 108 000 et 119 000 km. Au niveau de généralité auquel nous nous situons généralement, de tels intervalles sont admissibles.

L'intervalle de confiance (à 95 %) des coûts kilométriques est de l'ordre de 18 (+ ou - 9) centimes et celui des coûts journaliers moyens de 140 francs (+ ou -70). (Notons cependant que sur 68 entreprises visitées, nous ne disposons que d'une cinquantaine de données utilisables (60 %), ce qui est finalement peu.)

Mais la disparité globale des conditions réelles d'exploitation excède nécessairement, et largement, les écarts tels qu'on peut les estimer ou les mesurer en moyenne " entre pavillons ". Ce simple rappel d'évidence vise simplement à souligner que la concurrence ne se fait pas en moyenne, mais localement, entre des conditions d'exploitation données qui peuvent être très diverses. Le hasard, ou des raisons géographiques, commerciales, techniques, etc. produisent une grande diversité de coûts. Ainsi, rien n'indique que les 25 % de véhicules observés ayant les coûts kilométriques les plus bas (dont on rappelle qu'ils résultent de moyennes observées par établissement) ne se trouvent jamais en concurrence avec les 25 % ayant les coûts les plus hauts. La nature du marché (et un ensemble de paramètres non observés) déterminent ces conditions " extrêmes " de concurrence. Mais nier a priori leur existence n'a aucun sens.

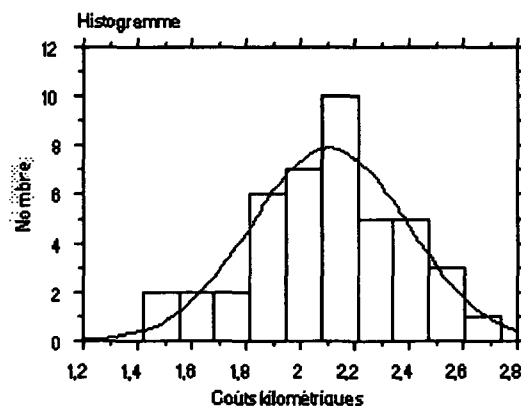


Figure 2 : Coûts kilométriques observés selon les enquêtes en entreprise du CNR (1995-1996)

La concurrence internationale n'échappe pas à cette loi du genre.

Or, précisément, la réalité des entreprises européennes est très disparate dans chacun des pays, sans que pour autant nous ayons les moyens de décrire convenablement ces disparités. Il n'y a donc aucune raison pour que ce que nous mesurons effectivement en France n'existe pas chez nos partenaires, et donc avec eux. Nous avons même le sentiment que dans certains pays, je pense à l'Espagne, les disparités peuvent être beaucoup plus fortes encore, en raison d'un dualisme accentué et un artisanat très important.

Faut-il rappeler ici au surplus que la connaissance des entreprises et des trafics est loin d'être homogène et fondée sur des critères communs au sein de l'Union Européenne.

Le seul énoncé du nombre d'entreprises, la définition même des métiers pose, on le sait, de redoutables problèmes liés aux conditions de production des données statistiques.

L'analyse des tailles des firmes ne peut actuellement être faite sur des critères communs d'un pays à l'autre.

La prétention de comparer des moyennes portant sur des populations inconnues ou mal connues, décrites de manière hétérogène et dont les niveaux d'activité sont souvent mal estimés relève d'une ambition discutable. Or, par delà ces obstacles, il semble bien - ce que confirment différents rapports - que les coûts d'exploitation soient relativement similaires au sein de l'UE.

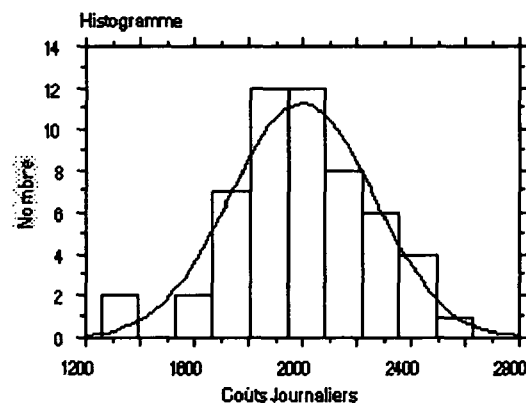


Figure 3 : Coûts journaliers observés selon les enquêtes en entreprise du CNR (1995-1996)

Notre groupe a convenu qu'il fallait donc procéder autrement pour éclairer convenablement la question de la compétitivité des différents transporteurs, et identifier d'éventuels facteurs de distorsions. Cette question sera traitée dans la dernière partie de ce document.

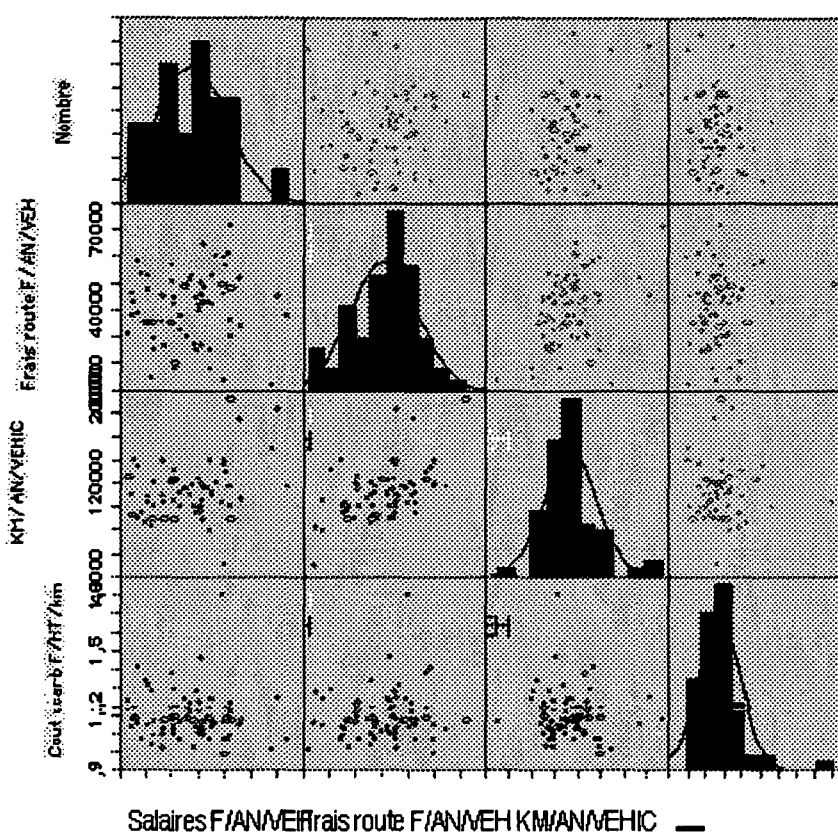


Figure 4 : Quelques éléments représentatifs de la dispersion des données observées (d'après enquêtes en entreprises du CNR 1995-1996)

La mesure des facteurs de distorsion

Notre groupe, parallèlement à la discussion des indicateurs de compétitivité ou de prix de revient s'est interrogé sur la possibilité de mesurer des facteurs de distorsion indépendamment de l'analyse des prix de revient.

Deux domaines principaux ont été examinés.

Le premier concerne le jeu - important sur la période - des fluctuations de change par rapport au niveau général des prix. En l'espèce, nous avons choisi de comparer les taux de change avec les parités de pouvoir d'achat ou SPA.

Le second concerne les distorsions de coût du travail résultant tout à la fois des niveaux de salaire mais surtout du mode de financement des charges sociales et de leur niveau d'ensemble. Nous avons pu bénéficier de l'intéressante étude de Michel Hirou pour le compte de l'IRU, qui en se fondant sur le concept de coût minimal du travail, donne des indications intéressantes sur les distorsions possibles existant en Europe.

Il reste que ces disparités ne sont ni spécifiques aux transports, ni durables dans un marché unique à monnaie unique. Au surplus, les réalités et les pratiques sociales du transport routier, sont peu ou mal observées au sein de l'Union, et sont donc largement méconnues statistiquement. Du coup, la notion de coût du travail devient très relative.

Change et pouvoir d'achat

La simple confrontation des témoignages au sein du groupe de réflexion a pu mettre en lumière l'incidence forte des mécanismes dits de fluctuation de change.

Des variations de parités des monnaies ont été, ces dernières années à l'origine de modifications des conditions de concurrence non compensées par les modifications du niveau général des prix de ces pays. Ainsi, les variations récentes, relativement brusques de certaines parités (+ 25 % par exemple en un an pour le cours de la Livre en Francs) n'ont aucune contrepartie en termes de prix intérieurs. L'absence de monnaie unique est ainsi l'un des facteurs importants de distorsion conjoncturelle des conditions de concurrence. Les écarts de coûts sur certains postes - pouvant parfois être relativement importants - sont gommés ou au contraire amplifiés par des variations monétaires de court terme. L'exemple de la Grande-Bretagne est bien sûr une parfaite illustration de ce mécanisme. Une analyse plus globale peut être faite de ces phénomènes à partir d'une étude d'indicateurs économiques nationaux.

En l'absence d'indices fiables permettant de comparer l'évolution des prix de revient routier, il est toujours possible de se référer à quelques indices globaux.

La confrontation des parités et des standards de pouvoir d'achat, ou encore la comparaison des évolutions indiciaires des parités et des prix intérieurs des Etats permettent de mesurer de manière régulière ces phénomènes perturbateurs.

Tableau 2 : Parités et prix de production. Quelques exemples de fluctuations

Pays	Parités contre l'Ecu en juillet 1997, base 100 en 1995	Parités contre l'Ecu en juillet 1997, base 100 en 1990	Indice des prix à la production des industries manufacturières, base 100 en 1990 en juillet 1997
Italie	108	66	126,0
Royaume Uni	81	106	121,8
Espagne	162	48	119,9

Un calcul rapide montre que sur la période étudiée les prix britanniques augmentent de 22 % environ, la parité de la Livre contre l'Ecu augmente de 6 %, alors que, s'agissant de l'Italie, une hausse des prix de 26 % se traduit logiquement par une baisse de la parité Lire contre Ecu, mais d'un tiers. La situation Espagnole fait ressortir un fléchissement d'environ 50 % de la Peseta pour une hausse de prix d'à peine 20 %. Une telle déconnexion des données de prix et de parité crée bien sûr un avantage ou un désavantage concurrentiel, dont l'incidence dépasse, et de loin, celle qu'aurait quelque modification que ce soit, même importante du coût " national " de l'un des facteurs de production.

Figure 5 : Fluctuations du rapport des standards de pouvoir d'achat et des parités monétaires avant 1993

De plus, selon l'avis des participants au groupe de réflexion ces mécanismes sont beaucoup plus importants que ceux qui découleraient de facteurs intrinsèques de distorsion.

Il reste que certains facteurs de distorsion intrinsèque demeurent, qu'ils soient spécifiques ou non aux transports. C'est le cas, par exemple, du coût du travail.

Les distorsions de coût du travail

Les distorsions relatives aux conditions sociales effectives (pratiques découlant des normes nationales) sont très difficiles à mesurer. Elles peuvent résulter tout à la fois des écarts de salaire, de condition de travail et de coût du travail (part des charges prises en compte dans les comptabilités d'entreprises)

Il y a dix ans, la première compilation - et traduction - européenne des textes relatifs aux conditions de travail et de rémunération des conducteurs routiers a été menée par l'OEST sur les

principaux pays de l'Union. Cette initiative n'a, à notre connaissance, fait l'objet d'aucun suivi systématique. Or, si l'on connaît mal de manière précise la diversité des textes, on ne dispose d'aucune étude d'ensemble, pas plus que d'analyses effectuées dans chacun des pays permettant de comparer les conditions de travail et les rémunérations des chauffeurs.

Des données très globales, présentées en moyenne, sont parfois publiées sans qu'il soit possible de savoir si elles résultent d'une observation ou de la transposition théorique de données légales ou conventionnelles.

Certains autres mécanismes interviendraient au surplus actuellement. Il s'agit de l'essor de l'embauche de travailleurs non communautaires par des entreprises communautaires, aux fins, non seulement d'effectuer des trajets internationaux entre l'Union et des pays tiers, mais de contribuer au transport intérieur de l'U.E.

De telles pratiques posent de réels problèmes juridiques, dans la mesure où il n'existe pas nécessairement de norme de salaire minimal dans chacun des pays de l'Union. Le développement d'agences fournissant des chauffeurs en Grande Bretagne est le signe d'une évolution possible du rapport au travail. Sans Smic ou équivalent du salaire minimum garanti, rien n'empêcherait théoriquement, dans le respect des règles nationales, d'utiliser des travailleurs Roumains ou Estoniens avec des taux de salaire anormalement bas dans des véhicules communautaires en transport de cabotage ou en transport international. De telles pratiques, qu'elles interviennent d'ailleurs en infractions aux règles nationales ou non peuvent constituer des facteurs de dérèglement. Leur impact, même s'il doit être faible (un roumain vivant dans l'Union ne peut vivre avec un taux de salaire roumain !) sera au moins symboliquement significatif. Certains organes de presse s'en sont déjà fait l'écho (Tuttotrasporti, par exemple). Il reste que de tels phénomènes, dont le support peut être soit la fraude soit l'utilisation des failles et des contradictions de notre système réglementaire, constituent un facteur supplémentaire de variance des prix de revient qui n'a pas d'origine directement nationale.

L'étude des réalités sociales et l'analyse du coût du travail par pays nécessite que l'on ne se contente pas de la transposition de données théoriques tirées des données légales ou conventionnelles.

L'exemple français est, rappelons le édifiant, puisque selon Patrick Hamelin, il y aurait en 1993 dans notre pays, 40 % des grands routiers (contre 20 % en 1983) payés à un taux horaire inférieur au Smic.

Quant aux données sociales, le contrat de progrès tire son origine de l'inapplication des textes réglementaires (décret 83-40), et sa mise en oeuvre montre la difficulté d'appliquer des conventions même largement dérogatoires (accord du 23 novembre 1994). Ce qui n'empêche nullement certaines erreurs d'analyse de figurer dans des rapports officiels. Ainsi, le rapport annuel de la Commission Sociale du CNT a dû se contenter - en l'absence de la publication de données de dispersion - de l'étude de la moyenne observée (et redressée) des temps de travail pour estimer que les objectifs n'étaient pas hors de portée, et qu'une amélioration générale se manifeste. Or, selon les données de l'enquête du Ministère des Transports menée par la SOFRES, la moyenne observée est à la fin de 1996 de 61,3 heures de conduite par semaine pour les grands routiers contre 62,1 à la fin de 1995.

Ce qui fait " en moyenne " plus de 240 heures par mois, mais surtout reflète nécessairement une certaine dispersion au delà et en deça de 240 heures.

Un récent rapport de la Direction Régionale de l'Équipement Rhône-Alpes n'hésite nullement à publier des données relatives au temps de travail tirées des dossiers de demande d'allègement de charges sociales. Ces données fournissent une durée du travail moyenne de 181 heures seulement

par mois. Elles résultent non d'une mesure, mais de l'analyse des bulletins de paie. Il est donc logique qu'on retrouve un biais important par rapport à la réalité, comparable à celui que l'on trouve lors des enquêtes du ministère du travail. Or, la DRE n'explique nullement l'écart observé relatif à la durée de travail par ces données méthodologiques, mais par le fait que les entreprises demanderesse d'allègement de charges sont nécessairement " dans les clous ".

Connaissant aussi mal la réalité sociale, elle même présentée de manière imprécise, il est difficile aujourd'hui de relier le volume du travail fourni à une rémunération, et donc d'apprécier le coût du travail; d'autant que de l'autre côté, les nouvelles données sur l'utilisation des véhicules publiées en France font apparaître que la méthodologie utilisée jusqu'en 1995 (compris) sous-estimaient le trafic de 20 %.

Or, il y a fort à penser que les biais liés à notre méconnaissance statistique sont loin d'être des maux français, puisque notre système d'observation est considéré généralement comme l'un des plus sérieux d'Europe, et pour ce qui concerne la connaissance des trafics, l'un des plus anciens.

Ces quelques considérations visent à mettre en garde contre les comparaisons hâtives de ratios dont les éléments constitutifs sont d'une part estimés avec des intervalles de confiance souvent importants ou inconnus, et d'autre part résultent d'un pays à l'autre de processus de production statistiques très différents et de qualité bien diverse.

A la question simple de savoir si, sur le terrain, chez eux, les différents routiers avaient des pratiques sociales différentes (au sens où il y aurait distorsion), la plupart des professionnels répondent qu'en fait tous les pavillons appliquent pratiquement exclusivement le seul règlement social européen (3820), ce qui ne veut pas dire qu'il n'y ait pas, à l'intérieur de chaque pays des distorsion fortes et des organisations différentes.

A la limite, la forme prise par l'organisation du travail peut être à la fois plus lâche en termes de contraintes sur le travail, mais la sanction plus rigoureuse sur la conduite, le repos ou la sécurité comme c'est le cas en Grande Bretagne.

C'est alors dans le rapport entre ces conditions - que nous ne savons pas décrire statistiquement - et les rémunérations et charges sociales, que se manifestent les distorsions éventuelles touchant au coût du travail.

Une simplification à outrance est cependant possible. Elle consiste à ne considérer que les éléments connus touchant au seul coût du travail démarche évidemment périlleuse, puisque, comme l'ont montré les derniers conflits routiers, l'enjeu du taux horaire de rémunération est loin d'être secondaire.

C'est donc comme un éclairage limité dans un contexte marqué par une large méconnaissance des pratiques européennes qu'il faut prendre en compte des approches comme celle de Michel Hirou, pour l'IRU, dont l'objectif est de " situer les conditions d'emploi des personnels de conduite par rapport à celles qui prévalent dans d'autres pays ". C'est donc à partir d'un concept simple, celui " d'offre annuelle maximale d'activité ", c'est à dire d'offre maximale de temps potentiellement productif offerte par le conducteur, que s'organise l'étude.

Il ne s'agit donc pas d'une analyse portant sur des moyennes, a fortiori sur des moyennes observées ou estimées, mais bien sur des maxima. De même, l'étude privilégie le concept parallèle de " coût minimal de l'offre de travail " qui n'est autre que le coût résultant de l'application des lois et règles conventionnelles.

Michel Hirou aboutit donc au concept de " coût minimal de l'offre maximale d'activité " permettant de disposer d'un outil simple de simulation. Cependant, tout repose sur l'hypothèse,

forte, qu'il existe un minimum d'état de droit, et une liaison entre quantité de travail et revenu (ou charges), ce qui n'est que partiellement vrai.

Cette approche n'est cependant pas toujours facile, dans la mesure où nous ne disposons pas d'une vision claire et non contestable des pratiques réelles, c'est à dire de l'application nationale effective des différents règlements et conventions.

Le problème est de savoir quels sont les textes effectivement appliqués, c'est à dire quel est finalement l'enveloppe globale de durée d'activité, et finalement comment sont décomptées et payées les heures effectivement travaillées (au sens large du terme, ou temps à disposition). De même, la nature même des rémunérations, primes, indemnités diverses, devrait être analysée en termes de coût pour l'entreprise. On pourrait, à partir d'une telle vision synthétique, discuter ensuite des conséquences du degré de flexibilité propre à chaque situation.

Tableau 3 : Evaluation des charges sociales d'après l'IRU

Pays	Autriche	Belgique	Danemark (2/95)	Espagne	France	Pays-Bas
Coût d'un salaire brut de 100	127,8	155,92 à 173,1	106	134,85	151,18	130

L'extrapolation des différentes données du rapport de l'IRU n'est pas faite par le rapport, l'objectif étant de fournir une " boîte à outils ". Cependant, il est possible d'aboutir à une estimation de coût horaires minimaux et moyens " tirés de l'étude de l'IRU ".

Les chiffres résultant de cette estimation, présentés ci-dessous, mettent en lumière une grande proximité des coûts moyens lorsqu'ils peuvent être estimés. Des données complémentaires fournies par des professionnels confirment cette analyse, et permet de l'étendre à d'autres pays.

La faiblesse du coût du travail en Grande Bretagne, aurait été complètement " gommé " par l'augmentation de la livre. Par ailleurs, les indications relatives à l'Espagne, conduisent à penser que les firmes structurées ont de hauts niveaux de rémunération. Enfin, diverses estimation concernant l'Italie permettent de considérer que le coût du travail y est plutôt plus élevé qu'en France (voit sur ce point " Quanto Costa ", novembre 1997, édité par Tuttotrasporti).

On peut d'ailleurs noter que, d'après les données figurant dans le rapport " Operating Costs of trucks " établi par Transport Canada, le coût horaire du travail aux Etats-Unis et au Canada est largement comparable au coût horaire minimal que nous rencontrons en Europe Occidentale.

Une dispersion considérable existe cependant à l'intérieur du Canada comme des Etats-Unis d'Amérique.

Le coût du travail pour un conducteur d'un véhicule à 5 ou 6 essieux serait ainsi inférieur de 40 % dans le New Brunswick à ce qu'il est en Colombie Britannique, et de 30 % dans le sud des Etats-Unis par rapport à la région des Lacs au nord.

	Rémunération moyenne d'une heure de conduite en dollar	Rémunération moyenne d'une heure de conduite en dollar	Taux moyen de charges sociales	Coût horaire moyen en dollar	Coûts	Coût horaire moyen en Francs	Coût horaire moyen en Francs
Belgique	501,76	558	55%	470,49	0,26	76,69	1 42,64
Danemark		158	6%	-	0,01	-	1 45,04
Espagne	788		55%	1 019,47	0,04	59,76	-
France	41,45	104	51%	63,65	1,03	63,65	1 57,89
Pays-Bas	1 721	88	55%	93,88	0,01	60,83	1 51,38

Figure 6 : Coûts horaires " moyens " et " minimaux " tirés de l'étude IRU au taux de change de

l'automne 1997

Un repérage très indirect et imparfait des disparités éventuelles de coût du travail est possible.

Elle consiste à confronter les données de type " structures de prix de revient " publiées par les journaux ou organismes professionnels. Même très théoriques, ces structures reflètent probablement la représentation que l'on a de la part des coûts relatifs au travail dans les entreprises.

	Part des Frais de personnel dans les coûts
Pays Bas	34 %
Belgique	34 %
Allemagne	31 %
Italie	28 %
France	28 %
Grande Bretagne	20 %

Tableau : Estimation de la part du poste " personnel " dans les prix de revient d'après différentes sources.

Le tableau ci-dessus montre bien qu'il y a une grande similitude probable des structures de coût d'un pays à l'autre, mais confirme également la faiblesse probable du coût du travail en Grande Bretagne et son importance aux Pays-Bas.

Les comparaisons internationales hors Europe, encore plus difficiles, mettraient en lumière certaines disparités. Les japonais auraient une part des frais de personnel à environ 40 %.

Autres facteurs : l'exemple du gazole

Le prix du gazole, de par la place prise par le poste carburants dans les comptes d'exploitation est l'un des sujets quasi " historiques " de discussion sur les facteurs de distorsion de concurrence. Les Etats peuvent en effet, par delà les objectifs d'harmonisation communautaire, pratiquer des politiques fiscales différentes. L'incidence de ce facteur se doit pourtant d'être recadrée. La distorsion n'est que géographique dans la mesure où le prix des carburants ne dépend que du lieu d'achat.

Autrement dit, tous les véhicules communautaires sont bien dans un lieu donné " égaux face au prix à la pompe ". L'incidence des écarts de prix est donc sensible sur les ventes de carburants en zone frontalière, mais le déséquilibre des conditions de concurrence dû à l'usage d'un carburant " importé " dans le réservoir demeure un phénomène probablement faible. Il reste que si la disparité est forte, certains mécanismes de concurrence peuvent en être affectés dans certains cas d'espèce, comme le " cabotage de transit " dans un pays à prix du gazole élevé.

L'examen des fluctuations des prix du gazole, exprimés dans notre monnaie, dans des pays voisins comme l'Allemagne et le Royaume Uni, montre clairement que les variations sont loin d'être négligeables. Elles se traduisent par des écarts au litre pouvant atteindre entre deux pays 20 % voire 40 %.

Il reste bien entendu à déterminer quelle est l'incidence d'une telle distorsion.

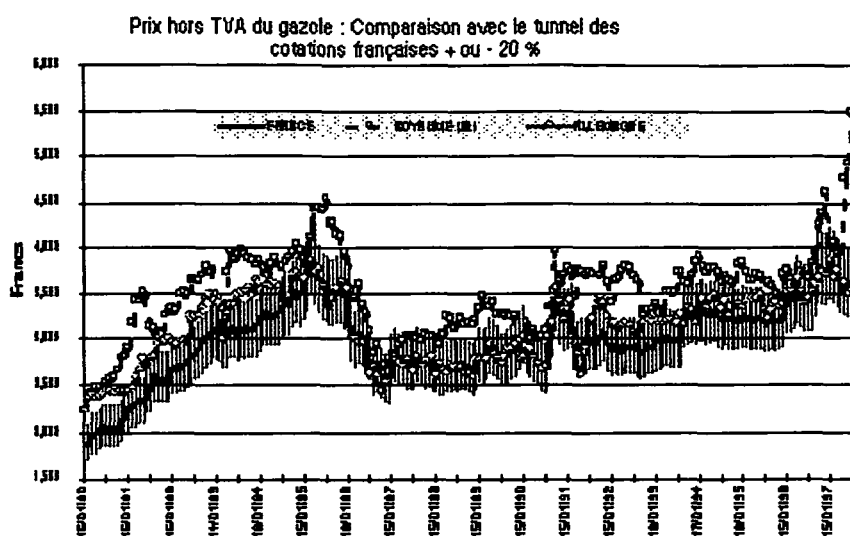


Figure 7: Comparaison des cotations en Francs du gazole par rapport au prix en France + ou - 20 %

En fait, les disparités relevées relèvent de deux phénomènes distincts : les fluctuations de change, et la variation des politiques fiscales.

Si on analyse le montant des accises exprimé en Francs pour les trois pays considérés, il apparaît clairement que le caractère plus " volatil " des cotations de la Livre a joué un rôle important.

Par contre, l'étude du rapport existant entre les accises et le prix hors taxes du gazole montre clairement que les politiques fiscales des trois pays étaient pratiquement identiques jusque dans le courant de 1995. A partir de cette date, le Royaume Uni met en place une politique de taxation forte du gazole. Cette évolution sera accompagnée en 1996-1997 par une revalorisation sensible du cours de la Livre.

Dans ce domaine encore, la perception que l'on peut avoir des mécanismes susceptibles d'aboutir à des distorsions des termes de la concurrence est partiellement conditionnée par les fluctuations monétaires.

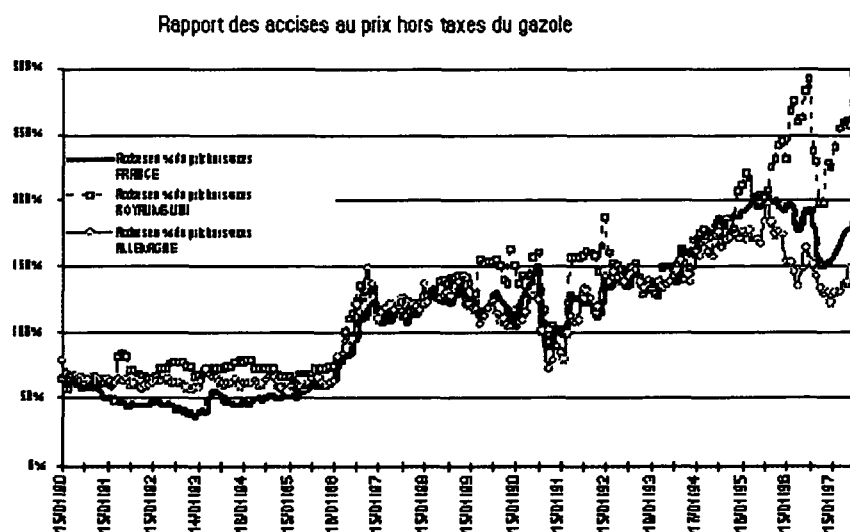


Figure 8 : Rapport (en %) des accises au prix hors taxes du gazole.

D'autres facteurs de distorsion existent, comme les différences relatives aux poids et dimensions. Mais l'impact de ces écarts de normes en termes de concurrence est difficile à mesurer, sauf à considérer qu'il y a soit fraude, soit péréquation (subventions croisées) sur des bases discriminatoires. Le problème posé par la fraude, non spécifique aux poids et dimensions met bien en lumière les limites de l'exercice. Si des normes pratiques fort différentes des normes réglementaires structurent la concurrence, il n'y a plus lieu de parler de distorsion discriminatoires mais il convient de se livrer à une lecture sociologique de la concurrence, ce qui devient un tout autre sujet, certes passionnant, mais renvoyant probablement à des questions plus larges (force du lien social, état de droit, etc.)

2 Propositions relatives au suivi des conditions de concurrence et la compétitivité en Europe

Notre analyse sommaire conduit à formuler deux recommandations principales :

Il convient :

- d'une part, de recenser en permanence les facteurs de distorsion entre Etats ayant des origines réglementaires ou fiscales,
- et d'autre part de construire un système d'observation de prix de revient fondé sur la " cotation " par un échantillon d'entreprises européennes du " coût de production " de transports types.

Le recensement des facteurs de distorsion (et leur chiffrage)

Les principaux facteurs de distorsion résultant de décisions publiques (règles, impôts, etc.) sont généralement connus. Pour ceux qui sont spécifiques aux transports, il semble souhaitable d'en dresser un inventaire permanent et d'examiner dans quelle mesure ils constituent des éléments pesant réellement sur les conditions de concurrence.

L'idéal serait d'en calculer l'incidence sur un compte d'exploitation, sous diverses hypothèses de productivité ou d'activité.

On peut préconiser ici de construire des modèles de simulation simples permettant d'offrir des outils pratiques d'évaluation de l'impact des différents facteurs de distorsion, et de tester différentes familles d'hypothèses.

Pour autant, les écarts de normes ou de règles n'ont d'intérêt que dans la mesure où ils constituent bien des facteurs de distorsion. Or, si certaines différences ne sont pas en théorie susceptibles de provoquer des inégalités dans les conditions de concurrence, elles ont probablement un effet pratique. Il semble que les différences relatives aux normes de véhicules finissent par créer des distorsions de fait.

Pour un système d'observation du " coût de production " de transports types

L'idée avancée par le groupe est de tenter de mesurer - et donc de comparer - des coûts de production de transports " types " pour un échantillon de transporteurs européens. On viserait donc à recueillir des " cotations " et les structures de coût correspondantes fondées sur le prix de

revient de prestations types. Cette notion est relativement simple, elle consiste à définir dans un premier temps des transports types -essentiellement des transports réguliers aller et retour - sur des parcours précis en termes de distance, de type de véhicule, de chargement etc.

La question essentielle est de savoir s'il convient ou non de définir plusieurs " types " de transport, et s'il convient de proposer la cotation de transports réels (indication précise des lieux de chargement et de déchargement etc.), ou si l'on se contente de formuler les choses de manière théorique (500 km en plaine, sur autoroute, avec tel péage, etc.).

En fait, il ne fait aucun doute qu'il faille coter des relations réelles, ne serait ce que pour ne pas avoir à définir toutes les variables exogènes de l'exploitation (prix du gazole à la pompe par exemple). Il reste que les parcours sélectionnés ne sont pas " indifférents " pour les transporteurs. En effet, il y a de fortes chances pour qu'il existe un " avantage " aux nationaux sur un certain nombre de paramètres, ou un désavantages pour les firmes n'ayant pas de base, ou une base lointaine du lieu de transport. D'où la nécessité de disposer d'un ensemble de parcours européens.

En ce qui concerne la méthode d'observation, il est probable qu'il faille recruter un véritable panel européen de centres d'exploitation - nécessitant probablement une visite en entreprise - et faire remonter l'information pendant des vagues de sondage concentrées sur un nombre limité de jours, pour éviter toute distorsion externe.

Ces différentes conditions nécessitent, en amont, de définir les méthodes de tirage des échantillons stratifiés de centres d'exploitation dans chaque pays couvert par l'enquête, et bien sûr un manuel rigoureux de cotation, c'est à dire de " saisie " des informations relatives à la cotation. Un opération " test " pourrait être menée en grandeur nature par un organisme comme le CNR, avec le concours des organisations professionnelles. Elle aurait le mérite de pouvoir finaliser le guide méthodologique, de tester la méthode, et d'en évaluer le coût.

En effet, la double question de l'échantillonnage et du coût est posée.

Nous savons que la taille de l'échantillon doit être suffisante pour permettre des comparaisons fiables. Nous avons émis l'hypothèse que cette condition ne peut être remplie - même en ciblant précisément les centres d'exploitation et en stratifiant l'échantillon - sans des échantillons par pays de 400 à 800 établissements. Or la contrainte n'est pas de produire 4 ou 800 questionnaires sur l'année, mais bien d'en administrer 4 ou 800 sur une ou deux semaines n fois par an.

Même en limitant l'observation à une par an, le lancement d'une telle enquête nécessite un investissement lourd, une équipe d'animation compétente et le recours à des enquêteurs formés (une vingtaine par pays), au moins pour la première vague du panel.

Le coût d'un tel dispositif n'est pas hors de portée si on devait en répartir le coût entre les nationalités et s'en tenir à une observation annuelle, mais il est prohibitif si nous voulions en financer intégralement la charge en France et faire une observation plus fréquente.

Il reste que le test d'un tel dispositif sera déterminant. Il permettra d'analyser avec précision les conditions techniques de réalisation de l'enquête, son coût, et d'examiner son intérêt économique réel.

Pour conclure ce petit rapport, il m'appartient de souligner deux éléments importants à mes yeux.

En premier lieu il nous est apparu qu'il fallait une volonté forte de faire progresser les dispositifs d'observation pour répondre aux objectifs élémentaires de connaissance du secteur.

En second lieu, j'ai le sentiment que compte tenu des compétences existantes et des bonnes volontés, la mise en place d'un dispositif convenable d'observation des coûts n'est pas hors de

porté en France, à condition d'engager quelques redéploiements d'activité - je pense au CNR - dans certains organismes.

*P.S.
décembre 1997*