



PRODUCTIVITÉ DU TRM INTERURBAIN : UN À DEUX POINTS DE CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE ENTRE 1986 ET 1998

André RÉMY

D'après les résultats d'une étude réalisée par l'OEST en 1994¹, la progression de la productivité des entreprises de transport routier de marchandises de zone longue, si l'on mesure leur production en tonnes-kilomètres et que l'on considère les seuls facteurs physiques (travail, consommation de capital, consommation intermédiaire), avait été de l'ordre de 4,3 % par an entre 1986 et 1989, contre 0,5 % par an environ entre 1979 et 1983². Une phase de stagnation, de 1989 à 1998 a semble-t-il suivi cette période exceptionnelle, le rythme de croissance retombant au niveau modeste de la période 1979-1983. Au total, sur l'ensemble de la période 1986-1998, cet indicateur aurait augmenté de 1,3 %. Mesurée avec une production de transport exprimée en véhicules-kilomètres, la croissance de la productivité est légèrement plus rapide (+ 1,6 % par an). Le transport routier de marchandises représentant plus de 80 % du chiffre d'affaires du secteur (82 % en 1986 et 85 % en 1996), ces chiffres constituent des approximations convenables de l'évolution de la productivité de cette activité.

Sur l'ensemble de la période, l'évolution des prix du transport a été légèrement plus favorable aux chargeurs que ce que permettaient les gains de productivité. Entre 1986 et 1995, le prélèvement correspondant à leur pouvoir de marché a représenté environ 0,7 % de la production.

Méthodologie : un partage volume/prix

Pour la période 1986-1995, la méthodologie repose sur un partage volume / prix effectué sur les évolutions des principales grandeurs des comptes de résultats des entreprises de plus de cinq salariés, hors sous-traitance. Trois sous-périodes, 1986-1989, 1989-1992, 1993-1995, ont été distinguées afin de pouvoir comparer des années présentant des profils conjoncturels proches et statistiquement homogènes. Pour la période 1995-1998, pour laquelle les données d'exploitation n'étaient pas disponibles, l'évolution de la productivité a été estimée à partir de celle des prix, le pouvoir de marché des clients étant supposé rester au niveau de 1996³. Sur chacune de ces périodes, on a calculé une productivité sur éléments physiques, une productivité pure, c'est-à-dire pour laquelle la rémunération des fonds propres est supposée égale au taux d'intérêt à long terme, et une productivité brute pour laquelle la rémunération des fonds propres est mesurée par le profit net dégagé par les entreprises du secteur. L'exclusion du champ de l'étude des entreprises de moins de six salariés, la rupture intervenue dans les séries en 1993 et les approximations utilisées⁴, affectent la précision des résultats. Cependant, des recoupements effectués avec d'autres sources permettent de penser qu'ils sont robustes.

¹ « La déréglementation du transport routier de marchandises : essai de bilan », OEST, octobre 1994.

² Par ailleurs, dans une étude parue dans le numéro d'octobre 1996 des Notes de synthèse, M. AMAR estime que la productivité du capital aurait progressé de 4,6 % entre 1986 et 1994 dans l'ensemble du transport routier. 60 % de ces gains de productivité pourraient être imputés à la vitesse, l'augmentation de la taille des véhicules, l'amélioration de leur gestion (moins de retour à vide et taux de remplissage plus élevés) et à un allongement de leur durée d'utilisation due à une gestion plus serrée du personnel roulant.

³ Dans un marché en concurrence parfaite, l'évolution de la productivité se déduit directement de celle des prix des facteurs et des produits, les gains de productivité étant entièrement transférés aux consommateurs. Lorsque les conditions de l'échange ne sont pas complètement équilibrées, cette égalité est biaisée dans le sens de l'acteur le plus influent. Comme on le verra plus loin, la situation du TRM de longue distance depuis 1985 confère aux utilisateurs finaux un certain pouvoir de marché. Celui-ci reste cependant modeste. De ce fait, il est possible, sous l'hypothèse vraisemblable qu'il a été de même niveau en 1995 et 1998, d'estimer la variation de la productivité à partir de la variation des prix (bien que les résultats afférents soient disponibles, 1996 ne constitue pas une « bonne » année de référence, du fait de la grève des routiers au quatrième trimestre).

⁴ En particulier, du fait de l'insuffisance d'information, les gains de productivité réalisés dans l'utilisation des financements et, surtout, des services publics, n'ont pu être qu'approchés.



Dans les études transport, suivant le type d'analyse effectuée, l'unité de mesure du volume de la prestation peut être la tonne-kilomètre ou le véhicule-kilomètre. Dans le présent travail, sauf mention contraire, la productivité est exprimée par rapport à une production mesurée en tonnes-kilomètres.

**Une évolution
heurtée dégageant
une croissance
moyenne de 1 %
à 1,5 % entre 1986
et 1998**

Après la période de forte croissance correspondant à la déréglementation et à l'intégration des progrès technologiques effectués au début des années 1980 par les constructeurs de véhicules, le rythme de croissance de la productivité est retombé au niveau modeste de la période 1979-1983.

La croissance de la productivité est exceptionnellement forte pendant la période de déréglementation et de forte croissance qui s'étend de 1986 à 1989. Mesurée en tonnes-kilomètres⁵ par rapport aux seuls facteurs physiques, elle est de + 4,4 % par an⁶. Du fait de la forte progression des immobilisations en valeur, qui entraîne une croissance du même ordre des besoins de financement, l'évolution de la productivité globale est moins favorable (+ 3,8 % pour le transport mesuré en tonnes-kilomètres). Ces chiffres sont sensiblement plus élevés que dans l'ensemble du secteur du transport (+ 3 % par an, pour la productivité physique) et dans d'autres secteurs d'activité (+ 1,1 % pour le secteur de la construction ou - 0,1 % pour les services aux entreprises)⁷.

Entre 1989 et 1995⁸, le ralentissement de la croissance se traduit par un tassement conjoncturel de la productivité : - 0,6 % par an, qu'elle soit mesurée sur les facteurs physiques ou que l'on considère la productivité globale. Un mouvement de même type s'est produit pour l'ensemble du transport (+ 0,03 % par an sur la période) ou dans des secteurs comme la construction (- 0,2 % par an) ou les services marchands aux entreprises (- 1,2 % par an). Il est à noter que la dégradation de la productivité est moins accusée lorsque le transport est exprimée en véhicules-kilomètres. Cela est probablement dû en grande partie à la diminution des transports de matériaux de construction qui, du fait de leur poids spécifique élevé, est plus marquée lorsqu'elle est mesurée en tonnes-kilomètres.

Les ajustements structurels effectués dans le secteur pendant la période de moindre croissance ont ensuite permis de faire ressortir des gains de productivité significatifs de 1,4 % par an entre 1995 et 1998 pour les seuls facteurs physiques et de 0,9 % pour l'ensemble des facteurs. Ils sont légèrement inférieurs à ceux relevés dans l'ensemble du transport (+ 1,9 % par an entre 1995 et 1997) mais restent supérieurs aux évolutions enregistrées dans le secteur de la construction (0 % par an) ou celui des services marchands aux entreprises (- 0,7 % par an).

En moyenne, sur les onze années de la période 1986-1998 pour lesquelles les variations d'une année sur l'autre sont mesurables, l'évolution moyenne fait apparaître une croissance de la productivité par rapport aux seuls facteurs physiques de + 1,3 % par an. Pour l'ensemble des facteurs évalués au coût du marché⁹ (productivité pure), cette progression est de + 1,0 % (avec une production mesurée en tonnes-kilomètres).

La productivité au véhicule-kilomètre croît en moyenne légèrement plus vite qu'à la tonne-kilomètre, sauf sur la période 1986-1989. Entre 1986 et 1998, sa progression a été de 1,6 % par an (contre 1,3 % en tonnes-kilomètres) pour l'indicateur calculé sur éléments physiques et de 1,3 % par an (contre + 1,0 % pour les tonnes-kilomètres) pour celui calculé sur l'ensemble des facteurs.

⁵ Dans cette étude, la productivité est, sauf mention contraire, mesurée à partir des tonnes-kilomètres. Comme on verra par la suite, un calcul fait à partir des véhicules kilomètres, qui pour la partie du transport assurée en charge complète serait une unité de mesure plus appropriée, donne des résultats proches.

⁶ Soit légèrement plus que le chiffre auquel aboutissait l'étude de 1993. Cet écart s'explique par un affinement de la méthodologie et la prise en compte de nouvelles données.

⁷ Source Comptabilité nationale (cf. annexe 3).

⁸ Du fait du changement de nomenclature intervenu en 1993, l'évolution 1992 - 1995 est omise.

⁹ Cette réserve concerne principalement le coût des fonds propres qui, dans le cas de la mesure de la productivité pure, est estimé par le taux d'intérêt à long terme.

TRM

Evolution de la productivité rythme annuel, en pourcentage

	1989/1986	1992/1989	1995/1993	1995/1989 (*)	1998/1995	1998/1993 (*)	1998/1989 (*)	1998/1986 (*)
Productivité sur éléments physiques								
- transport mesuré en Vkm	4,0	0,0	1,0	0,4	1,3	1,2	0,7	1,6
- transport mesuré en Tkm	4,4	-0,9	0,1	-0,5	1,4	0,9	0,2	1,3
Productivité globale pure								
- transport mesuré en Vkm	3,4	-0,2	0,9	0,2	0,9	0,9	0,5	1,3
- transport mesuré en Tkm	3,8	-1,1	0,0	-0,6	0,9	0,6	0,0	1,0

(*) Hors évolution 1993/1992

La productivité du transport routier « stricto sensu » est difficile à isoler

Il n'est pas possible d'isoler une productivité du transport routier « proprement dit ». Les données disponibles ne portent, en effet, que sur une partie des coûts engagés dans le transport routier (carburants, entretien des véhicules, assurances, rémunérations des roulants, etc.). Par ailleurs, elles ne permettent pas de séparer le transport routier d'activités secondaires, comme la messagerie ou le déménagement. On peut cependant noter que les activités sédentaires ont contribué probablement pour une part significative aux progrès de productivité globale enregistrés par les entreprises, la productivité apparente des sédentaires progressant plus rapidement que celle des conducteurs (+ 6 % par an entre 1986 et 1995 contre + 0,9 % par an).

Evolution de la productivité apparente du travail rythme annuel, en pourcentage

	1989/1986	1992/1989	1995/1993	1995/1989 (*)	1995/1986
- Chauffeur	1,7	0,9	-0,5	0,3	0,9
- Sédentaires	6,9	6,2	4,5	5,5	6,0

(*) Hors évolution 1993/1992

Des gains de productivité en phase avec l'investissement et l'évolution de l'environnement des entreprises

L'analyse des comptes de surplus ne permet pas d'identifier l'origine des gains de productivité, les économies enregistrées sur l'utilisation d'un facteur n'étant pas nécessairement liées à des décisions concernant ce facteur. Leur évolution peut cependant être reliée à des périodes de diffusion du progrès technique, d'amélioration des infrastructures et de changements dans l'environnement réglementaire.

Entre 1986 et 1989, l'augmentation des productivités apparentes des approvisionnements (+ 9 % par an) et du personnel (+ 4 % par an) est à l'origine de 88 % de la forte hausse de la productivité enregistrée sur la période. Ces progressions peuvent être mises en rapport avec la forte augmentation des dépenses d'équipement (renouvellement et accroissement du parc, informatisation, etc.), une utilisation plus intensive du réseau autoroutier, l'amélioration du taux de chargement des véhicules et, d'une manière générale, le renforcement de la concurrence dû à la déréglementation.

La période 1989-1995, où la productivité a stagné, correspond à un ralentissement de l'effort d'équipement, le taux d'investissement passant de 142 % entre 1986 et 1989 à 114 % entre 1989 et 1994, et à une réduction du rythme de croissance du trafic de poids lourds sur autoroute (de + 7,5 % par an entre 1985 et 1990 à + 0,8 % entre 1990 et 1994).

A l'inverse, l'augmentation de la productivité entre 1995 et 1998 peut être reliée à une progression de l'investissement et une utilisation plus intensive des autoroutes, ces mouvements étant cependant moins accusés qu'entre 1986 et 1989. Le taux d'investissement passe à 123 % pour 1995-1996 et le trafic de poids lourds sur autoroute augmente de 3,5 % à réseau constant entre 1994 et 1996. Cette période enregistre aussi probablement les retombées positives des efforts conjoints faits par les chargeurs et les transporteurs pour réduire les temps d'attente aux points de chargement et de livraison.

Les économies d'échelle ne semblent pas avoir joué un rôle important dans l'évolution de la productivité du secteur. Le poids dans le chiffre d'affaires hors sous-traitance des entreprises de plus de 50 salariés augmente, de 41 % en 1986 à 44 % en 1996, mais celui des grandes entreprises (de deux cents salariés et plus) diminue et passe de 18 % à 13 %.

Les différences entre les évolutions des indices de prix agrégés des produits et des dépenses de facteurs révèlent la manière dont s'est réparti le surplus de productivité et dont ont évolué les pouvoirs de marché des entreprises et de leurs clients.



TRM

Sur l'ensemble de la période, les chargeurs ont bénéficié d'une évolution des prix légèrement plus favorable que ce que permettaient les gains de productivité et l'évolution des prix des facteurs

Fortement positif en 1989 par rapport à 1986 (5,1 milliards de francs de 1986), le surplus de productivité a régressé entre 1989 et 1992 (- 1,7 milliard de francs de 1989) puis a retrouvé une valeur positive en 1996 par rapport à 1993 (+ 1,0 milliard de francs).

Ce surplus de productivité a été d'abord absorbé par les fournisseurs de facteurs (consommation intermédiaire, de travail et d'équipement), dont l'évolution des prix suit le mouvement général de l'inflation. Du fait de la baisse des taux d'intérêt, les fournisseurs de moyens financiers, actionnaires¹⁰ et financiers extérieurs, voient, par contre, leurs positions se détériorer sur l'ensemble de la période. La position de l'État ne change que marginalement entre 1986 et 1992. Après cette date, ses prélèvements sur les entreprises s'accroissent de façon sensible par l'intermédiaire de la hausse de la TIPP.

L'évolution des prix est légèrement plus avantageuse pour les clients que ce que permettrait une situation de concurrence parfaite. Leur pouvoir de marché leur a permis d'effectuer un prélèvement de 41 millions de francs 1986 en 1989 (0,08 % de la production de 1989) par rapport à 1986, 274 millions de francs 1992 (0,4 % de la production de 1992) en 1992 par rapport à 1989, 1,0 milliard de francs de 1993 (1,4 % de la production de 1996) en 1996 par rapport à 1993, ce dernier chiffre, exceptionnellement élevé étant dû, en partie, aux effets de la grève de la fin 1996. Cumulés, sur la période 1986-1995, ces prélèvements représentaient environ 0,7 % de la production de cette année.

Répartition du surplus

	1986 - 1989 MF.86	(%)	1989 - 1992 MF.89	(%)	1995-1993 MF.93	(%)	1993 -1996 MF.93	(%)
Surplus de productivité pure	5058	99	-1684	119	94	32	978	50
A répartir	5099	100	-1411	100	290	100	1968	100
Coûts des facteurs	2429	48	2885	-205	1186	408	3127	159
Partenaires extérieurs		-6	-33	2		-62		-19
		53				470		178
		28	337	-24		-6	946	48
		24				-38	795	40
	476	9	764	-54	359	124	577	29
	54	1		10		453		80
- fiscalité hors TIPP	-57	-1	8	-1	-1	0	49	3
	111	2		10		453		77
		-10	-72	5		-73		-21
	47	1	90	-6	30	10	25	1
Pouvoir de marché des clients	41	1	274	324	196	68	990	50
Transferts aux clients		52		305				-59
		72		235				-37
		-19		70		-90		-22

Conclusion

Dans le transport routier de marchandises, la productivité progresse par sauts. A des moments de forte croissance dus à des ruptures dans les environnements technologiques et institutionnels succèdent des périodes de progrès plus lents. Dans un passé récent, du fait peut-être d'une amélioration des techniques de production plus rapide, la productivité a augmenté plus vite dans le transport routier que dans d'autres secteurs des services. Entre 1986 et 1996, cette progression a été de l'ordre de 1,3 % par an pour l'ensemble des facteurs, dont 1,0 % pour la seule productivité physique.

Cette progression s'est opérée de façon irrégulière, de brusques variations dues à des ruptures dans l'environnement technique, réglementaire ou concurrentiel succédant à des périodes de croissance lente ou de stagnation.

Les entreprises n'ont rien pu retenir de ces gains de productivité. Elles ont subi au contraire, en fin de période, une détérioration assez sensible de leur position que traduit un accroissement de l'écart entre le rendement des fonds propres et les taux d'intérêt à long terme. Leurs clients, qui ont bénéficié de la situation de concurrence dans laquelle se trouvaient leurs prestataires, ont été les principaux bénéficiaires de ces évolutions ; les prélèvements fiscaux ont sensiblement augmenté en fin de période, sous l'effet de la hausse de la TIPP.

Cet effritement de la situation des entreprises, s'il se confirmait dans les prochaines années, pourrait devenir préoccupant. Il conduirait en effet à un sous-investissement qui aurait des conséquences négatives sur la qualité des prestations du secteur et sa compétitivité internationale.

¹⁰ Par convention, la rémunération « ordinaire » du capital est supposée égale au taux d'intérêt à long terme. En sus, les actionnaires perçoivent un « surprofit », généralement négatif, du fait de la faiblesse de leur pouvoir de marché par rapport aux clients, qui est la différence entre le revenu net des entreprises et cette rémunération « ordinaire ».