



Comité National Routier

Le transport léger

Monographie

Mai 2003

Le transport léger

Monographie

Mai 2003

Introduction	7
1. Les véhicules utilitaires légers dans le transport professionnel pour compte d'autrui	9
1.1. Les véhicules utilitaires légers	9
1.2. L'utilisation des VUL	9
1.3. L'utilisation pour compte d'autrui de VUL	11
1.3.1. La course urbaine	11
1.3.2. Le transport léger affecté aux opérations terminales pour la messagerie traditionnelle et express	12
1.3.3. La course à la demande	14
1.3.4. La tournée urbaine	16
1.3.5. La livraison complète du dernier kilomètre	16
2. Le profil des acteurs	18
2.1. L'enregistrement des entreprises de transport léger	18
La montée en charge des inscriptions	19
Le nombre d'entreprises VUL	20
Le cas de la Bourgogne	21
Le cas du Limousin	23
Le cas du Languedoc-Roussillon	24
La procédure d'inscription au registre des transporteurs et des loueurs	26
2.2. Origines socioprofessionnelles des acteurs	27
3. Le cadre réglementant l'activité du secteur et ses particularités	30
3.1. Les VUL et leurs conditions d'utilisation	30
3.2. Le choc du décret de 1999	30
3.2.1. L'inscription au registre des transporteurs et des loueurs	31
L'honorabilité	31
Capacité professionnelle	31
La capacité financière	31
3.2.2. La réglementation sociale	32
La formation des conducteurs	32
L'absence de réglementation concernant les transporteurs conducteurs	32
Les conducteurs salariés et le décret "Gaysot 2"	32
Réglementation sur la sous-traitance et le travail dissimulé	34

3.2.3. Le contrat type sous-traitance	34
3.2.4 Les prix abusivement bas.....	36
3.2.5. Documents et titres de transports.....	37
3.2.6. La fiscalité	38
4. La demande de transport léger.....	39
4.1. Une demande diffuse.....	39
4.2. Le rôle des VUL dans les envois.....	39
4.3. Poids et volume des envois.....	41
4.4. Les trajets.....	43
4.5. Le motif des trajets.....	44
4.5.1. Selon l'enquête auprès des chargeurs de l'Inrets	44
4.5.2. Selon l'enquête du SES sur l'utilisation des VUL en 2000.....	44
4.6. Les zones et les modes d'acheminement	45
5. Les caractéristiques statistiques de l'offre de transport léger	47
5.1. Le nombre d'entreprises et leurs données de cadrages.....	47
5.2. Les caractéristiques des entreprises	48
5.2.1. La typologie des très petites entreprises	48
5.2.2. L'importance des très petites entreprises.....	49
5.2.3. Le parc dans le transport léger.....	50
5.2.4. Le CA et la rentabilité de l'activité de transport léger.....	51
6. L'importance de la sous-traitance dans l'organisation de l'offre de transport léger	54
6.1. Le cas typique : l'affaire Exapaq Auvergne.....	54
6.1.1. L'identification des chauffeurs et des véhicules.....	55
6.1.2. L'organisation des tournées.....	56
6.1.3. Les prix et le financement de l'activité	57
6.1.4. Un système d'encouragement annihilé et déséquilibré	58
Les ressorts naturels de la motivation annihilés	58
Un système d'incitation reposant sur des pénalités unilatérales	59
6.1.5. Les avantages de cette forme organisationnelle pour Exapaq.....	59
6.1.6. Des frontières juridiques floues avec le salariat.....	60
6.2 Le cas France Acheminement	60
6.3. L'enquête Unotra sur la sous-traitance dans le transport léger	61

6.4. Une organisation similaire à l'étranger	63
7. Prix et coûts dans le transport léger	64
7.1. Les prix.....	64
7.1.1. Une pratique très hétérogène des transporteurs	64
7.1.1.1. Un prix fortement dépendant de la nature de l'activité	64
7.1.1.2. De grandes différences en niveau	67
7.1.2. Les bourses spécialisées en ligne	67
7.1.2.1. La constitution de réseaux pour diminuer le taux de retour à vide	67
7.1.2.2. Les bourses télématiques de véhicules	69
7.1.2.3. La pression à la baisse sur les prix	70
7.2. Les coûts.....	71
7.2.1. Une méconnaissance des nouveaux entrants de leur prix de revient	71
7.2.2. La structure des coûts à partir de l'Enquête annuelle d'entreprise du SES	71
7.2.3. La structure des coûts du transport de messagerie selon l'OTM	74
8. Problèmes et solutions du transport léger ?	75
8.1. Les distorsions de concurrence	75
8.1.1. La concurrence entre salariés et artisans : vers une solution analogue à celle du 3820 pour le transport léger ?	75
8.1.2. La concurrence des taxis	76
8.1.3. La concurrence internationale	77
8.2. Sous-traitance et travail dissimulé : la solution du contrat type d'août 2001 ?	78
8.3. La méconnaissance des prix de revient : vers la constitution d'indices et de référentiels de coûts ?.....	78
8.3.1. L'intérêt de référentiels de prix et de coûts dans le transport léger	78
8.3.2. L'intérêt d'un indice synthétique de coûts dans le transport léger	80
8.3.3. La nécessité de connaissances communes dans la négociation.....	81
8.3.4. Référentiels de coûts et indices dans le transport léger : faisabilité, opportunité et justification	82
Faisabilité	82
Opportunité	83
Justification	83
8.4. La formation des nouveaux entrants : vers une FIMO et une FCOS spécialisées dans le transport léger ?	84
8.5. L'impossible lettre de voiture.....	85
Conclusion	87

<i>Annexe 1 : Le transport léger à travers le prisme de la théorie des coûts de transaction</i>	<i>89</i>
<i>1. La théorie des coûts de transaction.....</i>	<i>89</i>
1.1. Les principes de la théorie des coûts de transaction	89
1.2. La coordination administrative des ressources au sein d'une firme.....	91
1.3. L'allocation marchande des ressources.....	93
<i>2. La "quasi-intégration", une structure hybride entre la firme et le marché.....</i>	<i>94</i>
<i>Bibliographie</i>	<i>98</i>

Introduction

D'apparition récente, le secteur du transport léger est en passe d'achever la professionnalisation de son activité. Métier difficile, il a engendré des innovations organisationnelles efficaces pour développer sa spécificité : le transport urgent.

Le transport léger - ou transport de marchandises pour compte d'autrui à l'aide de véhicules utilitaires légers - s'est d'abord développé dans l'ombre des messagers afin de répondre aux exigences croissantes en matière de flux tendus, de flexibilité, de transport urgent. En l'absence de réglementation spécifique, le secteur a connu une croissance très forte, mais souvent anarchique, à partir des années 1980. Ne nécessitant qu'une très faible mise de fonds initiale et un simple permis B, le transport léger a longtemps eu mauvaise réputation. Schématiquement, le secteur du transport léger se situe dans une problématique analogue à celle du transport routier lourd de marchandises à la fin des années 1980 : comment maintenir le développement et le dynamisme d'un secteur (qui répond à de "réels" besoins) tout en protégeant socialement ses acteurs, en sécurisant leur usage de la route rendu périlleux par des temps de conduite excessifs et générateurs de risques. Pour ce faire, le gouvernement a mis en place, depuis août 1999, un dispositif réglementaire destiné à assainir le secteur. Ces entreprises doivent désormais s'inscrire au registre des transporteurs et, pour cela, satisfaire aux conditions d'honorabilité, de capacité professionnelle et de capacité financière. Ce dispositif a été complété par la mise au point du contrat type "sous-traitance" et "location de véhicule avec chauffeur" permettant de clarifier les relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants, notamment sur les risques de leur requalification par différentes instances juridiques sous forme de travail dissimulé. Malgré ces nouvelles obligations, le secteur reste mal connu et difficilement identifiable, du fait de la masse des véhicules utilitaires légers (VUL) utilisés en compte propre. En revanche, les VUL utilisés en transport public de marchandises ne représentent que 1% du parc total en activité.

Suite à une demande formulée par les organisations professionnelles, le CNR a procédé à une analyse du secteur. Cette analyse a consisté, dans un premier temps, à identifier les différentes activités impliquant l'utilisation de VUL dans le transport public de marchandises en rencontrant les acteurs du secteur. Les deux premières sections établissent un compte-rendu de ces observations, tant sur le plan des activités (1. Les véhicules utilitaires légers dans le transport professionnel pour compte d'autrui) que sur celui du profil des acteurs (2. Le profil des acteurs). L'analyse se devait ensuite d'identifier les spécificités réglementaires du secteur et leurs applications pratiques, afin d'inscrire cette activité dans un cadre juridique (3. Le cadre réglementant l'activité du secteur et ses particularités). Sur le plan économique, l'étude a

cherché à cerner les caractéristiques de la demande (4. La demande de transport léger) et de l'offre dans le secteur (5. Les caractéristiques statistiques de l'offre de transport léger ; 6. L'importance de la sous-traitance dans l'organisation de l'offre de transport léger), ainsi que les mécanismes de formation des prix permettant la rencontre entre offre et demande (7. Prix et coûts dans le transport léger). Cette étude a permis d'identifier une série de problèmes que rencontre le secteur dont certains sont en voie de résolution du fait de la montée en puissance du dispositif régulateur mis en place à partir d'août 1999 (8. Problèmes et solutions ?).

Cette monographie constitue le produit d'un premier travail destiné à être poursuivi et approfondi dans les mois à venir. Le CNR et le Service économique et statistique (SES) du Ministère des Transports ont convenu d'associer leurs compétences afin de réaliser, d'ici la fin de l'année, une étude plus ambitieuse pouvant être qualifiée d'étude de référence du transport routier de marchandises pour compte d'autrui par véhicule utilitaire léger.

1. Les véhicules utilitaires légers dans le transport professionnel pour compte d'autrui

Le domaine d'étude retenu se situe au croisement de deux critères : le type de véhicule (1.1. Les véhicules utilitaires légers) et leur utilisation (1.2. L'utilisation des VUL) dans le cadre d'une activité professionnelle de transport pour compte d'autrui (1.3. L'utilisation pour compte d'autrui de VUL).

1.1. Les véhicules utilitaires légers

La notion de véhicule utilitaire léger (VUL) s'applique à tout véhicule moteur, dont le poids total autorisé en charge (PTAC) est inférieur ou égal à 3,5 tonnes, utilisé aux fins de transport d'objets utilitaires. Ces objets sont tout aussi bien des marchandises, que des outillages ou des échantillons.

Le parc, très hétérogène, comprend des deux-roues, des breaks, des fourgonnettes, des camionnettes, des camions...¹

Les particularités attachées à ce type de véhicule sont : son faible encombrement, qui le rend apte aux déplacements urbains, particulièrement dans les zones à forte densité de trafic et à stationnement difficile. La charge utile du véhicule dépend de ses caractéristiques et surtout de son poids. Plus le véhicule est grand, plus il est lourd et moins sa charge utile est importante. Ainsi, on peut atteindre 1,2 tonne de charge utile sur un 16 m³, 1,1 tonne sur un 19 m³, 800 kg sur un 22 m³ et 300 kg de moins si l'on rajoute un hayon élévateur. Le choix d'un véhicule dépend donc d'un arbitrage entre volume et poids. Logiquement, les capacités de transports réduites de ce type de véhicule conduisent à l'utiliser pour des trajets fréquents de courte distance et pour des objets en petit nombre. D'où l'appellation de "transport léger" par opposition aux transports lourds réalisés avec des véhicules dont le tonnage augmente avec la distance (camions, trains, navires) et des flux massifs. L'utilisation croissante de VUL répond à la diversification et la parcellisation des flux de transport et des envois.

1.2. L'utilisation des VUL

Selon la dernière enquête du SES sur l'utilisation des véhicules utilitaires légers en 2000, il ressort que les particuliers utilisent 36% du parc des VUL. Les professionnels s'en servent principalement dans les secteurs suivants :

- la construction (24% du parc utilisé par des professionnels)

- le commerce (17% du parc utilisé)
- les services aux entreprises y compris les postes et télécommunications (12% du parc utilisé)
- l'agriculture, la sylviculture et la pêche (16% du parc utilisé)
- l'administration (6% du parc utilisé).

Parmi les utilisateurs professionnels, 29% des véhicules sont utilisés par des entreprises individuelles, 57% par des sociétés, le solde revenant aux administrations et associations. On relève que la proportion importante d'artisans dans les utilisateurs de VUL est encore plus nette dans l'agriculture (59% du parc de VUL dans ce secteur), l'industrie agricole (40%), les services aux particuliers (39%) et la construction (37%). On retrouvera cette proportion dans le transport pour compte d'autrui. L'utilisation des VUL semble donc corrélée avec la taille de l'entreprise utilisatrice.

En moyenne, ces véhicules parcourent 16.200 km par an, les sociétés réalisant un kilométrage annuel moyen (21.900 km) deux fois plus important que les particuliers (10.500 km). Relevons que les entreprises individuelles (artisans) se situent entre ces deux extrêmes, avec 15.900 km par an. Ce faible kilométrage, comparativement au transport pour compte d'autrui, s'explique par des trajets principalement à caractère local (91% des trajets inférieurs à 150 km, trajets frontaliers inclus).

La répartition du parc VUL selon les motifs de déplacements (réponses multiples possibles) donne la hiérarchie suivante : 51% en transport d'outillages-matériaux-déchets pour motif professionnel, 39% en déplacement domicile-travail, 35% en déplacement non professionnel, 27% en transport de marchandises pour motif professionnel, 13% en transport de personnel ou de clientèle et 1% en déménagement.

D'après des résultats d'enquêtes réalisées dans le cadre du programme national de recherche « transports de marchandises en ville », publiés par Danièle Patier², plus de la moitié des opérations de livraison (et enlèvement) en ville est menée aux moyens de VUL. Le compte propre y est largement majoritaire avec les trois quarts des parcours à Bordeaux et à Marseille, avec environ 50% des parcours à Dijon.

Le transport pour compte d'autrui apparaît donc comme une utilisation très marginale de l'immense masse des véhicules utilitaires légers (1%), mais la forte productivité qui y est nécessairement attachée rend leur poids non négligeable dans l'activité transport.

¹ Le nombre de deux-roues mobilisés dans le transport léger demeure inconnu à l'heure actuelle. Il n'est couvert par aucune des enquêtes réalisées par le SES sur le transport routier de marchandises.

² Patier D., La logistique dans la ville, Celse Paris 2002, 168 pages.

1.3. L'utilisation pour compte d'autrui de VUL

Du fait des capacités des véhicules (3,5 tonnes de PTAC), le secteur du transport léger ne concerne que les activités de transport dont le chargement n'excède pas en général une tonne et demie.

Le transport léger recouvre deux activités :

- une activité de transport spécifiquement réglementée depuis août 1999 avec des véhicules de quatre roues ;
- une activité de transport avec des véhicules à deux roues qui n'a pas de réglementation spécifique (essentiellement les coursiers). Ces entreprises disposent également d'un parc de quatre roues.

On peut ainsi distinguer plusieurs types de métier dans le transport léger.

1.3.1. La course urbaine

La course se définit comme une opération de transport consistant à prendre en charge un envoi au domicile d'un expéditeur pour le remettre au domicile du destinataire, après avoir assuré sa garde et son transport (Defoug et Pfalzgraf [1998]). Cette activité est essentiellement urbaine et s'effectue la plupart du temps avec des deux roues, pour chercher et livrer les plis ou les documents de faible poids dans un rayon de quelques kilomètres. Cette activité se caractérise par l'urgence des documents envoyés. Elle implique le travail à toute heure de la journée. "*Si le colis doit être livré avant 20 heures, il est livré avant 20 heures*" souligne J-L. Bourdil, président du SNTL. Ces contraintes horaires hors normes obligent souvent le donneur d'ordre à imaginer des solutions organisationnelles, notamment en développant des réseaux de sous-traitants indépendants.

Véritable pivot de cette activité, le "dispatcheur" a la délicate mission de coordonner les demandes d'envois à l'offre disponible. J-L Bourdil cite en exemple le cas d' un "dispatcheur" se trouvant face à son écran, "*jonglant en permanence avec les 50 coursiers localisés dans différents endroits de l'Ile-de-France pour organiser les courses*". Et d'en conclure : "*L'intelligence du transport léger, c'est l'urgence et l'organisation*".

Les coursiers sont des salariés d'entreprise de course ou des sous-traitants.

Le rapport Defoug-Pfalzgraf faisait état, en 1998, d'environ 1100 sociétés de courses urbaines, dont la moitié est implantée dans la région parisienne. Malheureusement, on ne dispose pas de connaissances précises sur le sujet puisqu'il n'existe aucun dispositif statistique pour appréhender cette activité et que de nombreuses entreprises ne sont pas inscrites au registre du commerce et des sociétés (RCS). Le rapport Defoug-Pfalzgraf avance ainsi le chiffre de 6000 coursiers sur la seule région parisienne.

1.3.2. Le transport léger affecté aux opérations terminales pour la messagerie traditionnelle et express

Le transport léger intervient dans les opérations terminales pour la messagerie express.

Selon Dupeyron, "*[l]a messagerie est une modalité du transport de marchandises qui traite, par des moyens essentiellement routiers, les envois de moins de trois tonnes constitués de colis par un enlèvement, un groupage/dégroupage et une distribution. Son système d'exploitation repose sur des plates-formes régionales de groupage/dégroupage rayonnant en étoile et sur des lignes qui les relient entre elles, permettant une couverture du territoire national dans un délai compris entre 24 heures et 48 heures*" (Dupeyron [2000], CCTN [2001]).

Deux "produits" de la messagerie concernent principalement les entreprises de transport léger : la messagerie express et la messagerie monocolis.

- la messagerie express : elle procède à l'enlèvement du ou des colis avant 18 heures pour le(s) livrer le lendemain avant 10 heures ou 12 heures. Dans cette activité, les délais de livraisons sont garantis ; les outils informatiques assurent le suivi des livraisons et la remontée d'informations. Au premier trimestre 2001, le poids moyen était de 30 kilogrammes et le prix moyen de l'ordre de 0,91 € par kilogramme ;
- la messagerie monocolis (ou petit colis) : elle concerne l'envoi de colis unique, d'un poids maximum de trente kilogrammes et de dimensions calibrées. Ce segment assure les mêmes prestations que dans la messagerie express. Le poids moyen varie entre 2,8 et 6,8 kg selon les réseaux et le prix moyen est de 3 à 3,8 € par colis ;

Ces deux produits utilisent les entreprises de transport léger de la même manière, pour réaliser les opérations terminales de ramasse et de distribution.

La messagerie express et monocolis est marquée par un fort dualisme, pour reprendre l'expression de P. Salini. D'un côté, on trouve les gros expressistes ou les intégrateurs, qui ne font pas à proprement parler du transport léger, mais l'utilisent en lui confiant les prestations de transport en sous-traitance. Ces entreprises sont de ce fait plus proches du commissionnaire de transport que du transporteur proprement dit. De l'autre côté, on trouve pléthore de petites et moyennes entreprises qui réalisent les opérations terminales de ramasse et de distribution. Ces entreprises sous-traitantes ont en effet l'avantage de bien connaître la région où elles sont implantées et sont donc à même d'offrir une desserte efficace et de qualité dans le cadre d'une activité régionale. La sous-traitance constitue la solution organisationnelle privilégiée par les messagers, que ce soit à l'étranger (comme en témoigne la récente étude du Belge STV sur la question) ou en France, où les grands donneurs d'ordre comme Exapaq ou Jet services ont environ 400 à 500 sous-traitants. Cette solution n'est pas sans risque sur le plan juridique, compte tenu de la frontière floue existant entre la sous-traitance et le salariat déguisé.

Dans cette configuration organisationnelle, les tournées de ramasse et de distribution des colis - et l'ensemble de la logistique (scan des colis, suivi informatique du colis, etc.) - sont organisées par les messagers/donneurs d'ordre, mais réalisées par les sous-traitants. L'organisation du réseau en étoile permet une massification des flux et offre au sous-traitant une activité relativement régulière. Comme le mentionne C. Marault, PDG de **TCM Express** (89), entreprise travaillant en sous-traitance pour Jet Service, la région d'Auxerre représente un marché d'environ 1500 points de livraison par jour. La régularité des activités de ramasse/distribution et le caractère hybride du système tarifaire pratiqué par TCM Express (forfait + point de livraison) lui permettent de développer son activité avec compétence et professionnalisme dans une perspective de croissance.

Les tournées représentent en moyenne 75 points de livraison par jour sur cinq jours par véhicule exploité. Chaque matin, le chauffeur-livreur arrive à 6 heures au dépôt de Jet Service pour charger les colis. Il scanne (ou "bipe") les colis à l'aide d'une "scannette-GSM", puis édite la feuille de livraison, et part en tournée (entre 7h et 7h30) en suivant l'ordre des colis. Ceux-ci ont été triés de façon à correspondre à cet ordre. Les chauffeurs sont équipés de badges "Jet Service" grâce auxquels ils se font reconnaître auprès des points de livraisons. De même, les véhicules sont mis aux couleurs par les soins de Jet Service, afin de faciliter leur identification. La tournée matinale s'achève en général au dépôt avant midi. L'après-midi, les chauffeurs entament la tournée dite de "ramasse" afin d'enlever les colis et les apporter au dépôt de Jet Service. Du fait de l'organisation des tournées et de l'organisation spécifique à TCM Express, un véhicule roule entre 125 000 et 150 000 km par an.

Une des spécificités de l'express est sa capacité quasi inhérente à assurer la traçabilité des envois, contrairement à la messagerie traditionnelle qui n'y vient que progressivement. Certaines entreprises sont même prêtes à fractionner leurs envois en plusieurs petits colis de moins de 30 kg (le seuil entre le petit colis et le colis) plutôt que de les envoyer groupés sur une palette. Ce faisant, elles sont sûres que le produit parviendra à destination, en ayant la possibilité de suivre en temps légèrement différé le trajet du colis. Les chauffeurs sont en effet tous équipés de "scannettes-GSM" qui émettent deux fois au cours d'une tournée : la première fois à 9 h, une fois les colis les plus importants livrés ; la seconde fois à 12 h, au dépôt, après la tournée.

Pour C. Marault, "la sous-traitance est un partenariat" mutuellement fructueux. Plus que de "sous-traitance", il convient en effet de parler de "co-traitance". *"Si le service est de qualité, ils sont moins regardants sur les prix. De plus, ils savent qu'en cas de pépin, ils peuvent compter sur lui"* argumente-t-il. Intensité, rapidité, mémoire des tournées, capacité d'écoute des clients, sont l'ensemble des qualités requises des chauffeurs-livreurs dans l'express, souligne C. Marault afin de corriger la mauvaise image dont souffre le secteur.

Cet entrepreneur du transport léger dénonce en effet les tarifs de certains "artisans transporteurs" (des "transporteurs-conducteurs" selon la terminologie de la DTT) qui, soutient-

il, ne peuvent être pratiqués sans enfreindre la législation sociale et routière. Pour renforcer son propos, C. Marault cite le cas d'un "louageur" (transporteur conducteur) facturant à 0,30 € du kilomètre parcouru, alors que lui ne peut pas descendre en dessous de 0,60 € du kilomètre parcouru (aller-retour). Cet artisan peut en effet, en l'absence d'une contrainte sur les temps de conduite analogue au règlement 3820, travailler plus de 12 heures par jour, six jours sur sept, et parcourir jusqu'à 250 000 km par an ...

1.3.3. La course à la demande

Il est rare qu'une entreprise de transport léger n'exerce qu'une seule activité. Dès qu'elle commence à croître, elle cherche à diversifier son activité, à offrir des prestations à plus forte valeur ajoutée. En général, elle propose donc une activité de course à la demande, soit à titre principal, soit à titre secondaire, comme c'est le cas de TCM EXPRESS.

Cette activité consiste à répondre à toute demande d'envoi urgent de colis de moins de 500 à 1.600 kg, selon la charge utile du véhicule disponible. La caractéristique première de cette activité est l'urgence. Contrairement à l'express, la course à la demande ne dépend pas exclusivement de grands donneurs d'ordre messagers. La clientèle est potentiellement plus diversifiée, l'activité du secteur moins organisée. S'il existe des réseaux, comme ALLO COLIS, TAXICOLIS, COLITEL, TCS, ou plus récemment l'Urgent, les moyens sont nettement moins importants que ceux mobilisés dans l'express.

La course à la demande n'est pas une activité exclusivement régionale. Elle implique de réaliser des courses nationales, voire internationales avec des véhicules utilitaires légers. Là, le temps n'a parfois pas de prix. Chaque entreprise de ce secteur a transporté, au moins une fois dans son histoire, une pièce de rechange dont l'absence bloquait toute une chaîne de production. La production à flux tendu et l'absence de stock engendre des risques de ruptures de chaîne qui sont le lait de la course à la demande. Les coûts engendrés par la suspension de l'activité justifient de mobiliser un véhicule pour acheminer la pièce de rechange, parfois sur de très grandes distances, quel qu'en soit le prix. J.-Cl. Letheule, dirigeant de LCI, évoque non sans nostalgie le jour où il a dû transporter d'une traite, de Milan jusqu'à Paris, la pièce de rechange de la foreuse utilisée pour percer le tunnel de Bercy, dans le cadre du projet Météor. Les horaires de travail sont de ce fait très souples, les colis transportés très variés, avec une clientèle très large. Le caractère ponctuel et universel des prestations fait dire à J.-C. Letheule qu'il réalise du "taxi de marchandises".

Les activités sont extrêmement variées. SEP SERVICES fait de la messagerie express et transporte des produits biomédicaux et sanguins, ainsi que des matières dangereuses, sans parler de ses tournées bancaires. TCM EXPRESS gère les colis qui sortent des normes "monocolis" de JET SERVICES. LCI transporte des pièces d'avions pour la Suisse.

Comme dans la course urbaine, le dispatcheur joue un rôle crucial dans l'activité. Dans le bureau de réception de SEP SERVICE, le dispatcheur (ou plus exactement la dispatcheuse) reçoit les appels des clients et répond à leurs demandes. En 2001, raconte R. Bisson, il arrivait parfois 4 coups de fil en même temps, ce qui nécessitait la présence d'une deuxième personne en renfort, pouvant réceptionner le trop-plein d'appel. La dispatcheuse note les informations pertinentes, se charge de trouver et de contacter un chauffeur disponible à proximité du lieu d'enlèvement, informe le client de l'heure de passage et indique alors au chauffeur le lieu précis d'enlèvement de la marchandise et sa destination. Elle retranscrit ensuite ces informations dans l'ordinateur afin d'optimiser le suivi et la gestion du parc. L'opération ne dure pas plus de quelques minutes. Une fois la marchandise livrée, le chauffeur contacte la dispatcheuse pour l'informer de l'heure de la livraison et de sa disponibilité.

Malgré ce professionnalisme, la course à la demande n'est plus une activité très rentable. *"L'âge d'or des années quatre-vingt-dix est révolu, soupire R. Bisson. Désormais, si une entreprise s'en tient à la seule activité de tractionnaire, poursuit-il, elle ne s'en sort plus. Il est impératif de développer des prestations annexes à forte valeur ajoutée"*. En parcourant 90 000 km par an, un couple chauffeur/véhicule n'est rentable que s'il réalise un chiffre d'affaires minimum de 7.000 € par mois, explique J.-Cl. Letheux. C'est ainsi que R. Bisson réalise l'installation, voire la maintenance, du matériel informatique qu'il livre. De même, LCI développe son activité d'entreposage auprès de HEPNER. La concurrence des "loueurs" est en effet trop forte, surtout depuis l'obligation de s'inscrire au registre des transporteurs et la mise en œuvre des 35 heures. Certaines entreprises sont alors tentées par des gains illégaux de productivité. Par exemple, si le PTAC des véhicules est théoriquement limité à 3,5 tonnes, le gabarit et la puissance des nouveaux véhicules incitent les petits transporteurs à dépasser ces limitations. Ainsi, commente R. Bisson, *"la tentation est grande pour un transporteur léger de charger son 22 m³ avec 6-7 palettes d'un poids total de 2 tonnes ou 2,5 tonnes. Si l'on avise qu'une camionnette peut désormais faire un 160 sur l'autoroute sans problème, un 22 m³ chargé au-delà de sa limite peut faire beaucoup de dégâts en cas d'accident"*.

En raison de cette concurrence, les prix pratiqués dans cette activité sont souvent très bas, voire "abusivement bas". Nombreux sont ceux qui font faillite du fait d'une profonde méconnaissance de leurs coûts. Leur histoire est désormais banale : une personne ne connaissant pas le métier décide d'exercer cette activité pour sortir du chômage. Il achète son camion en crédit-bail sur 5 ans. En roulant 12 000 kilomètres par mois, son camion est hors d'usage au bout de deux ans. Il lui reste trois ans d'endettement alors que le camion est inutilisable. En s'étant fait payer au prix minimum pour survivre et en travaillant six jours sur sept, il a "mangé son salaire" sur les deux premières années et se retrouve en liquidation judiciaire, avec souvent son pavillon saisi pour rembourser sa dette. Si, pour parfaire ce cas typique, il "ne roule pas au jaune", il est en mesure de facturer 0,23 € du kilomètre les deux premières années ... Ces

"mercenaires", pour reprendre l'expression de J.-L. Bourdil, exercent une très forte pression concurrentielle sur les entreprises qui tentent de se structurer. Sur ce terrain, le secteur rencontre les mêmes problèmes que dans la messagerie express.

1.3.4. La tournée urbaine

Une des activités relativement rentables consiste à assurer des tournées urbaines avec des valeurs ou des objets. C'est le cas des navettes de banques, d'assurances, etc. Il s'agit la plupart du temps de navettes qui s'effectuent de nuit, pour échapper à la congestion routière. La ramasse se fait dans la journée avec une livraison la nuit dans un sas, sans personne pour signer un récépissé.

1.3.5. La livraison complète du dernier kilomètre

Le transport du "dernier kilomètre" constitue, là encore, une activité distincte des précédentes en ce qu'elle inclut la livraison auprès de particuliers. Elle implique de ce fait un autre savoir-faire et d'autres modes d'organisation.

STAR'S SERVICE, spécialisé dans la livraison de produits alimentaires à domicile, est une des rares grosses entreprises exploitant quasi-exclusivement des véhicules utilitaires légers. Avec 23 M€ de chiffre d'affaires, 1000 employés et 700 véhicules, STAR'S SERVICE domine incontestablement le marché de la livraison complète du dernier kilomètre. Il a pour clientèle la grande distribution, puisque pratiquement toutes les grandes enseignes, comme Auchan, Carrefour, Monoprix, ou Casino, ont confié cette activité à STAR'S SERVICE. La plupart (90%) de ses véhicules est mise aux couleurs de l'enseigne, les 10% restant étant affectés aux pics de livraisons. L'entreprise est répartie dans 6 agences en France et une au Portugal (à Lisbonne) et travaille sur 195 sites. Elle réalise 1,5 million de livraisons par an.

L'activité de la livraison à domicile de produits alimentaires, au départ des magasins, implique de gérer plusieurs contraintes :

- multi-température
- multi-packaging
- multi-site
- Créneaux horaires en H + 2 ou H + 3
- Poids moyen d'une livraison : 45 kg
- Zones à forte densité de circulation et d'accès difficile.

Les moyens logistiques et informatiques utilisés sont donc importants. Les véhicules sont équipés de systèmes de tracking/tracing (GPS + GSM + scannette). L'informatique permet d'assurer une traçabilité forte des marchandises. Elle permet également d'établir des calculs de disponibilités, tenant compte des contraintes de logos. Là encore, les dispatcheurs jouent un rôle crucial dans la gestion des demandes et des offres. Les moyens déployés sont ici plus

importants, puisque l'importance de la flotte et des sites impliquent l'utilisation de logiciels d'optimisation des flux, des projecteurs permettant aux dispatcheurs de suivre les déplacements, l'état des demandes et des véhicules disponibles, les contraintes horaires, etc.

Rien d'étonnant à ce que STAR'S SERVICE soit marqué par une logique capitaliste forte, avec des soutiens financiers, une problématique très éloignée de l'immense majorité des entreprises de transport léger.

De taille plus modeste, mais toujours nettement supérieure à la moyenne (14 salariés, 10 véhicules), TCM EXPRESS s'est spécialisé dans le créneau de la livraison aux particuliers de marchandises volumineuses (60% de son chiffre d'affaires), pour le compte d'entreprises de vente par correspondance, les "VPC-istes" comme La Redoute, la Camif, etc.. Cette activité nécessite souvent l'emploi d'un double équipage pour effectuer la manutention des objets encombrants. Elle implique également des livraisons sur rendez-vous, donc des contacts téléphoniques et directs avec les particuliers. Le savoir-faire mobilisé est donc différent de celui exigé pour la course ou la livraison express de colis. Deux - et bientôt trois - personnes sont mobilisées pour la gestion des quais au dépôt et l'accueil téléphonique. Ces contraintes organisationnelles pèsent sur les coûts supportés par l'entreprise et la conduisent à pratiquer une tarification spécifique. De plus, les services annexes (mise en service des appareils, leur réparation, l'enlèvement des encombrants, etc.) font l'objet de facturation spécifique.

La livraison du dernier kilomètre est donc une activité à forte valeur ajoutée qui permet à TCM EXPRESS, tout comme à STAR'S SERVICE, d'avoir une base solide pour leur croissance à venir.

Comme on vient de le voir, le transport léger recouvre une diversité d'activités et de pratiques que ne laissait pas suggérer sa dénomination. L'examen du profil des acteurs permet de compléter cette image.

2. Le profil des acteurs

Depuis août 1999, les entreprises de transport léger doivent s'inscrire au registre des transporteurs et loueurs. Des entretiens avec quelques Directions régionales de l'équipement (DRE) ont permis d'avoir une première image du rythme de création des entreprises de transport léger et de leur poids dans les registres des transporteurs et des loueurs (2.1. L'enregistrement des entreprises de transport léger). Quelques éléments de profil des personnes qui s'inscrivent au registre sont ensuite proposés (2.2. Origines socioprofessionnelles des acteurs).

2.1. L'enregistrement des entreprises de transport léger

Les directives européennes CEE 96/26 et CEE 98/76 obligent les Etats de l'UE à réglementer l'accès à la profession de transporteur public par route avec des véhicules excédant (strictement) 6 tonnes de PMA. Ces directives offrent aussi aux Etats la faculté de réglementer pour des PMA inférieurs ou égaux à 6 tonnes, mais exclusivement concernant les activités réalisées sur leur territoire et par des entreprises établies sur leur sol. Concrètement, un transporteur communautaire exploitant un véhicule de 5 tonnes de PMA n'a pas besoin de licence dès lors qu'il a quitté son pays d'établissement et qu'il reste en UE. Avec le décret 99-752 du 30 août 1999 applicable à compter du 2 septembre 1999, la France a ainsi rendu obligatoire l'inscription au registre des transporteurs et des loueurs à tous les transporteurs publics de marchandises. On peut donc distinguer trois types de licences pour les entreprises établies en France :

- La « licence communautaire » : pour les véhicules de plus de 6 tonnes de PMA. Il s'agit de règles communes à tous les pays de l'Union.
- La « licence de transport intérieur » : pour les véhicules entre 3,5 tonnes (exclu) et 6 tonnes (inclus) de PMA. En pratique, les DRE peuvent délivrer une (copie conforme de) licence communautaire pour ce type de véhicule, car aux termes de la réglementation française, le transporteur français qui détient un tel véhicule répond aux mêmes exigences que pour les véhicules plus lourds.
- La « licence de transport intérieur à mention limitée » : pour les véhicules jusqu'à 3,5 tonnes (inclus) de PMA. Le terme limité fait référence au poids : maximum 3,5 tonnes de PMA. Il ne constitue pas une limite territoriale, bien au contraire. Les exigences pour obtenir ce type de licence sont moins fortes que pour la licence communautaire.

Le reste du contexte réglementaire est détaillé en partie 3.

La conséquence de ce système de licences est que les transporteurs peuvent détenir deux types de licences (communautaire et intérieure) s'ils exploitent tous les types de camions. Et les DRE comptabilisent les licences (et les copies conformes). Le nombre de licences de transport intérieur à mention limitée ne doit donc pas être associé au nombre d'entreprises VUL ! Le système d'information des DRE n'est pas prévu pour générer automatiquement des statistiques par nombre d'entreprises. Enfin, signalons qu'il n'y a pas non plus de consolidation nationale des statistiques sur ce registre. Pour brosser un tableau du rythme d'inscriptions et du nombre d'entreprises VUL, quelques DRE ont été contactées, en respectant dans la mesure du possible des profils différents : urbain, rural, frontalier, central, septentrional, méridional, etc. Les réponses recueillies sont généralement peu précises et plutôt hétérogènes. C'est pourquoi nous les compléterons par les détails fournis par trois régions : Bourgogne, Languedoc-Roussillon et Limousin. Celles-ci ont en effet eu l'opportunité de créer des requêtes statistiques précises et fines qui permettent de répondre aux bonnes questions. Malheureusement, les réponses ne sont pas représentatives à l'échelle nationale.

La montée en charge des inscriptions

Le temps que le décret soit bien connu et que les entreprises réagissent, les inscriptions en 1999 furent rares, voire nulles dans certaines régions. L'essentiel s'est fait en 2000.

Inscriptions au registre des transporteurs et des loueurs de 1999 à 2002

Inscriptions au RTL	1999	2000	2001	2002	Remarque
Auvergne	?	341	124	69	au RTL complet
Bourgogne	50	496	231	83	au RTL complet
Ile de France	356	2 758	1 379	1 045	au RTL complet
Provence-Alpes-Côte d'Azur	?	946	477	353	RTL ou VUL ?
Rhône-Alpes	26	588	965	607	licences intérieures délivrées

« Au RTL complet » signifie que toutes les entreprises sont comptées. Les valeurs 1999 correspondent à des licences communautaires. Par différence, on peut donc apprécier le boom des licences intérieures en 2000. Il s'estompe lentement ensuite.

Le décret prévoyait une reconnaissance de la capacité professionnelle par équivalence durant une année. Les demandeurs d'inscription pouvaient alors fournir la preuve (facture, etc.) qu'ils exerçaient, ou qu'ils avaient récemment exercé, une activité de transport professionnel de marchandises, qui les exonérait de la détention du justificatif de capacité. Une instruction de la DTT demandait que cette période soit prolongée. Dans les faits, certaines régions ont admis l'équivalence jusqu'à fin mars 2003. D'autres ont fait une application stricte du décret.

En 1999, certaines régions ont fait une large publicité du décret, à travers des journaux professionnels, des mailings, etc. pour informer les entreprises concernées de cette nouvelle obligation. Dans beaucoup de régions, prévaut le sentiment que la quasi totalité des entreprises

est en règle. Les contrevenants résiduels sont démarchés, et les récalcitrants sont confiés aux contrôleurs routiers. Pour inciter à la régularisation, les DRE passent volontiers par les grands donneurs d'ordres, qu'ils soient chargeurs ou transporteurs, en leur rappelant ces dispositions et les risques qu'ils encourent à faire travailler des transporteurs non inscrits au RTL. Cette sensibilisation de quelques leaders de comportement est jugée comme une démarche à fort impact.

Aujourd'hui, l'activité d'inscription correspond aux entreprises nouvellement créées, au passage d'une entreprise en nom propre à une société, ou à des opérations techniques sur le registre. Ces deux derniers motifs sont parfois majoritaires, sans être chiffrables. Ce qui conduit certains gestionnaires de registre à la plus grande circonspection quant à une analyse économique basée sur ces statistiques en l'état. Dans cet esprit, le turn-over, non mesuré, est ressenti comme très faible dans une région telle que la Bourgogne et comme fort dans une région telle que l'Ile de France.

Le nombre d'entreprises VUL

En raison des difficultés méthodologiques expliquées en introduction de cette partie, les résultats ci-dessous doivent être lus avec précaution. En se rappelant notamment que dans quelques régions, ce sont les licences et non les entreprises qui sont dénombrées.

Le nombre d'entreprises inscrites au registre des transporteurs et des loueurs

Région	1999			2000			2001			2002			Remarques
	RTL	VUL	VUL en %	RTL	VUL	VUL en %	RTL	VUL	VUL en %	RTL	VUL	VUL en %	
Alsace		3			370			481		1 251	552	44%	en nombre d'entreprises au RTL, en nombre de licences intérieures. Et 461 entreprises VUL en février 2003.
Auvergne										1 122	399	36%	en nombre d'entreprises. Et 158 mixtes.
Bourgogne	830	0	0%	1 169	440	38%	1 189	452	38%	1 156	447	39%	en nombre d'entreprises.
Ile de France		356					7 521	4 697	62%	8 217	4 835	59%	en nombre d'entreprises au RTL, en nombre de licences intérieures.
Languedoc-Roussillon		43			403			508		1 689	533	32%	en nombre d'entreprises.
Limousin										510	175	34%	en nombre d'entreprises. Et 66 mixtes et 269 exclusivement communautaires.
Lorraine										1 407	422	30%	en nombre d'entreprises (pour VUL ?).
Poitou-Charentes										1 371	451	33%	en nombre d'entreprises.
Provence-Alpes-Côte d'Azur				3 847	1 000	26%	3 778	1 430	38%	3 827	1 669	44%	en nombre de licences.
Rhône-Alpes	2 811	26	1%	4 336	1 418	33%	5 361	2 234	42%	5 641	2 539	45%	en nombre de licences.

RTL : registre des transporteurs et des loueurs.

VUL : entreprises exploitant exclusivement des véhicules utilitaires légers (PTAC <= 3,5 tonnes).

« en nombre des licences intérieures » : signifie que la case VUL de la région concernée indique le nombre de licences intérieures.

Si on focalise l'observation sur les régions où les entreprises ont bien été recensées (en gras dans le tableau), on peut estimer que le nombre d'entreprises exploitant exclusivement des VUL se situe environ à un tiers des entreprises de transport public de marchandises. L'Ile de France ferait exception avec une part majoritaire pour les entreprises exclusivement VUL.

Deux évaluations nationales peuvent toutefois être citées. La première est celle issue d'une enquête du bureau TR2 (économie du transport routier) de la DTT auprès des DRE sur « la connaissance des pratiques des services transports des DRE ». A fin d'année 2000, 13.427 entreprises utilisant des VUL ont été inscrites au registre des transporteurs et des loueurs des 22 régions métropolitaines.

La seconde évaluation a été réalisée pour cette étude sur la base de l'Enquête annuelle d'entreprises du SES (voir aussi partie 5). Les critères de sélection des entreprises de transport public de marchandises à l'activité « quasi exclusive de VUL » sont les suivants :

- Appartenir aux 5 secteurs 602 L, M, N, P et 634 A³.
- Réaliser plus de 90% du chiffre d'affaires dans son secteur d'appartenance.
- Posséder un parc constitué à plus de 70% de VUL.

Le résultat est de 19.235 entreprises en 2000.

Pour concilier ce résultat avec le précédent, il faut supposer que l'enquête TR2 n'a compté que les entreprises exploitant exclusivement des VUL.

Le cas de la Bourgogne

En 2002, ont été publiées par la DRE Bourgogne et par son ORT, plusieurs études sur le transport public de marchandises dans leur région. Une attention particulière a alors été portée aux entreprises exploitant des VUL. On connaît ainsi leur part relative dans le registre des transporteurs et des loueurs en Bourgogne :

³ 602L : transports routiers de marchandises de proximité, 602M : transports routiers de marchandises interurbains, 602N : déménagement, 602P : location de camions avec conducteur, 634A : messagerie et fret express.

Activité des entreprises par type de licence au 30 juin 2002

	licence intérieure exclusivement	licences intérieure et communautaire	licence communautaire exclusivement	total
TRM	311	152	392	855
Autres	134	47	119	300
Total	445	199	511	1155

% en ligne	licence intérieure exclusivement	licences intérieure et communautaire	licence communautaire exclusivement	total
TRM	36%	18%	46%	100%
Autres	45%	16%	40%	100%
Total	39%	17%	44%	100%

% en colonne	licence intérieure exclusivement	licences intérieure et communautaire	licence communautaire exclusivement	total
TRM	70%	76%	77%	74%
Autres	30%	24%	23%	26%
Total	100%	100%	100%	100%

Dans ce dénombrement, l'activité TRM comprend les entreprises inscrites sous un code APE 602 L, M, N, P, et 634 A, B, C (634 B : affrètement, 634 C : organisation des transports internationaux). Les autres sont des entreprises pour qui le transport public de marchandises est une activité secondaire. Sur 1.155 entreprises inscrites au registre des transporteurs et des loueurs en Bourgogne, 39% détiennent exclusivement une ou des licences de transport intérieur. Ce taux est un peu en deçà, 36%, chez les professionnels du transport (entreprises de code APE TRM, tel que défini ci-dessus). Ces 36% d'entreprises détiennent seulement 11,5% des copies (intérieures et communautaires) attribuées aux entreprises de TRM (résultat hors tableau).

On peut aussi remarquer qu'environ 17% des entreprises détiennent les deux types de licences, ce qui montre qu'il est très imprécis d'associer le nombre de licences intérieures au nombre d'entreprises exclusivement VUL, comme il est parfois fait.

Dans la dernière partie du tableau, on peut constater que 30% des entreprises détentrices de licences intérieures (exclusivement) n'ont pas pour activité principale le transport public (au regard de leur code APE). Ce taux n'est que de 23% parmi les entreprises détentrices de licences communautaires (exclusivement). Cela tend à montrer que les licences de transports intérieurs répondent mieux aux besoins de transport public des entreprises hors TRM.

Parmi les entreprises détentrices de licences intérieures (exclusivement) n'appartenant pas au TRM, il y a environ la moitié des entreprises inscrites en activité principale de taxi (en Bourgogne). Comme partout en France, les taxis avaient déjà le droit de faire du transport public de marchandises avec leur véhicule de taxi. Leur inscription au registre des transporteurs et des loueurs ne se fait donc que s'ils détiennent en plus des véhicules spécifiques de transport

de marchandises. Après une période d'hésitations concernant le traitement des taxis au regard du décret d'août 1999, cette politique semble aujourd'hui dominer dans les DRE.

Par ailleurs, la **forme juridique des entreprises VUL exclusives par type d'activité** est connue au 30 juin 2001 :

entreprises VUL	entreprises individuelles	sociétés	total
TRM	206	120	326
Autres	105	25	130
Total	311	145	456

Les entreprises VUL exclusives de TRM sont donc à 63% des entreprises individuelles.

A une échelle nationale, il semblerait que le choix de l'entreprise en nom personnel est surtout fait par des entreprises unipersonnelles, en raison du faible niveau initial de capitalisation requis par cette forme juridique. Ces choix engendrent évidemment un risque important en matière d'endettement. Relevons, à ce propos, que les dettes à l'origine du surendettement des entreprises seraient surtout d'origines fiscales et sociales, plutôt que des dettes fournisseurs.

Le cas du Limousin

Une étude statistique détaillée a été réalisée en région Limousin. Les valeurs traitées sont de mars 2001. A en croire le rythme national moyen d'inscription des entreprises existantes avant le décret d'août 1999, toutes les entreprises ne sont donc pas encore contenues dans ces résultats. D'autre part, ont été étudiées les entreprises « utilisant des véhicules de moins de 3,5 tonnes ». Il n'est pas précisé si c'est de façon exclusive. Il faut donc lire par défaut que les entreprises de transport lourd détenant ne serait ce qu'un utilitaire léger entrent dans le champ d'observation.

On y apprend que 81% des entreprises VUL ont un code APE transport. Attention, sont inclus dans cette catégorie les transports de voyageurs, les taxis etc. 15% ont un code APE non transport et 4% un code inconnu.

Le statut juridique de ces entreprises est à 63% l'entreprise individuelle, à 22% la SARL, à 11% l'EURL, à 2% la SNC et à 2% ce sont des sociétés impersonnelles.

89% des chefs d'entreprises ont obtenu la capacité professionnelle par reconnaissance de leur activité antérieure. Ce qui est lié à l'**ancienneté des entreprises ayant dû s'inscrire au registre des transporteurs et des loueurs** :

ancienneté (en années)	0 à 5	5 à 10	10 à 20	plus de 20	inconnu
nombre d'entreprises	55%	26%	10%	1%	7%

Une part non négligeable des entreprises, 37%, possède une expérience de plus de 5 ans. On regrettera naturellement que l'étude ne propose pas de distinguer les entreprises créées après le décret de 1999 parmi les entreprises ayant 0 à 5 ans d'ancienneté.

Des résultats rares sont proposés concernant la capacité financière des entreprises inscrites : 86% ont des capitaux propres suffisants, 1% ont des capitaux propres inférieurs à 900 euros par véhicule de moins de 3,5 tonnes de PTAC, et 13% ont des capitaux propres négatifs. La capacité financière est le principal motif de refus d'inscription. Mais il faut savoir que la plupart des régions ont choisi d'inscrire des entreprises alors que leur capacité financière n'était pas immédiatement qualifiante. Le but généralement recherché est de recenser de façon exhaustive les entreprises, pour mieux les accompagner ensuite. Et dans de tels cas, les licences délivrées sont temporaires et des plans de régularisation sont définis avec les entreprises. Toutefois, les éventuelles radiations sont extrêmement longues et lourdes à mettre en œuvre. C'est pourquoi dans une région comme l'Ile de France, cette politique de recensement est impossible. Le très grand nombre de dossiers rend trop important le risque d'avoir à procéder à des radiations par la suite.

Le cas du Languedoc-Roussillon

Le dénombrement de l'activité VUL concerne bien les entreprises (et non les licences).

Transporteurs limités à 3,5 tonnes, en nombre d'entreprises inscrites au 31 décembre

année	1999	2000	2001	2002
nombre d'entreprises	43	403	508	533

On observe bien que 2000 et 2001 furent les années d'inscriptions massives d'entreprises généralement existantes. 2002 correspond plus à des nouvelles entreprises.

Une **répartition par activité** à été calculée dans le tableau suivant :

	Code NAF					Total
	602L	602M	602P	602N	Autres	
	Transports routiers de marchandises de proximité	Transports routiers de marchandises interurbains	Location de camions avec conducteurs	Déménagement	Autres activités	
Transporteurs limités	246	43	56	12	176	533
Transporteurs non limités	404	359	43	49	301	1156
Total	650	402	99	61	477	1689
Transporteurs limités sur l'ensemble des transporteurs du code NAF	38%	11%	57%	20%	37%	32%
Répartition des activités des transporteurs limités	46%	8%	11%	2%	33%	100%
Répartition des activités des transporteurs non limités	35%	31%	4%	4%	26%	100%
Répartition des activités toutes catégories de transporteurs	38%	24%	6%	4%	28%	100%

limité : licence de transport intérieur à mention limitée

On y observe que les transporteurs limités (à des véhicules de 3,5 tonnes maxi de PTAC) sont majoritaires en location de camions avec conducteur (57% des entreprises du secteur), présent à un peu plus du tiers en transport de proximité (38%) et en activités diverses (37%). Ils sont faiblement représentés chez les déménageurs (20%) et en longue distance (11%). Parmi les transporteurs limités, presque la moitié (46%) est inscrite en activité principale de transport de proximité, un tiers est inscrit en divers codes NAF, donc ne fait pas de transport de marchandises comme activité principale, 11% sont inscrits en location avec chauffeur, 8% en longue distance et 2% en déménagement. Le plus grand écart avec le ratio tous types de véhicules détenus se trouve logiquement en interurbain.

Une extraction par **forme juridique des entreprises** a été réalisée :

	catégorie juridique				Total
	Commerçants	SARL	SA	Autres	
Transporteurs limités	343	157	0	33	533
Transporteurs non limités	230	764	123	38	1155
Total	573	921	123	71	1688
Transporteurs limités par catégories juridiques	60%	17%	0%	46%	32%
Répartition des catégories juridiques des transporteurs limités	64%	29%	0%	6%	100%
Répartition des catégories juridiques des transporteurs non limités	20%	66%	11%	3%	100%
Répartition des catégories juridiques tous transporteurs	34%	55%	7%	4%	100%

limité : licence de transport intérieur à mention limitée

Les transporteurs limités sont donc à 64% des commerçants et à 29% des SARL. Aucun n'a la forme juridique d'une SA et 46% ont une forme autre, non précisée.

La procédure d'inscription au registre des transporteurs et des loueurs

Pour créer une entreprise de transport léger, il faut instruire deux dossiers parallèlement à la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) et à la DRE. La DRE vérifie les trois conditions d'accès (honorabilité, capacité professionnelle et financière). Quand la DRE délivre un accusé de réception du dossier mentionnant qu'il est recevable, cet accusé de réception est présenté à la CCI qui peut alors envoyer son dossier complet au greffe du tribunal de commerce pour délivrance du K-bis.

Les CCI ont très vite intégré la nouvelle obligation pour les entreprises VUL (inscription au RTL). Ainsi, lorsque les entreprises en création sont clairement identifiables comme transporteur public par leur code APE TRM, les CCI jouent un rôle important d'information et de barrage si nécessaire. En revanche, les entreprises qui choisiraient un code APE non transport pour échapper à l'inscription au RTL ne sont pas détectables au niveau des procédures d'inscription. Par exemple, pour les détecter, certains services de contrôles consultent les petites annonces locales ... Les contrôles sur route conduisent aussi, de temps en temps, à des détections de transport public sans licence.

Sur le taux de soumission à cette obligation d'inscription, il n'y a pas de statistiques précises. Il faudrait croiser les fichiers RTL des DRE avec les fichiers APE de l'INSEE. Tout d'abord, les problèmes de délai de radiation dans ce second fichier rendraient de toute façon le résultat assez imprécis. Secondement, comme l'INSEE vend de telles requête, cela a rarement

été budgété par les DRE. Les DRE ont toutefois un sentiment sur ce taux de soumission, fort différent selon les régions. Beaucoup de « petites » régions (en nombre d'entreprises) estiment avoir recensé la quasi intégralité des transporteurs publics et avoir lancé des procédures sur les quelques récalcitrants. D'autres régions, notamment les plus peuplées, sont moins confiantes et évoquent des taux d'insoumission atteignant 15%⁴.

La validation du dossier d'inscription par les DRE connaît aussi des nuances locales. L'honorabilité est déterminée par le contenu du bulletin n°2 du casier judiciaire. Selon les témoignages des gestionnaires, le délai depuis la demande (par minitel ou internet) au service des casiers à Nantes, jusqu'à la réception de l'extrait par courrier, prend entre 2 et 8 jours. Au total le délai moyen pour qu'une DRE valide un dossier complet est souvent de 2 semaines. Cela monte à 1 mois dans certaines DRE, quand une autre se fait fort de délivrer le certificat dans la journée, s'il y a urgence. Pour cela, dans certaines DRE, l'honorabilité est systématiquement justifiée par une déclaration sur l'honneur de la part du demandeur, qui est ultérieurement recoupée avec l'extrait du casier judiciaire.

En 2000, l'afflux de dossier fut considérable. En Ile de France, environ 3500 dossiers supplémentaires durent être instruits, contre dix fois moins auparavant. Cela ne pouvait se faire sans allonger les délais. La question était alors de savoir s'il fallait retarder tout le monde ou non. Durant ces débuts, la DRE Ile de France a choisi de créer deux files d'attente, pour préserver le délai antérieur concernant les demandes de licences communautaires. Aujourd'hui cette double file n'a plus cours et les VUL sont traités à l'identique des autres transporteurs.

2.2. Origines socioprofessionnelles des acteurs

A l'évidence, il n'existe pas de profil unique des personnes venant s'inscrire au registre des transporteurs. Certains schémas apparaissent toutefois, estime Madame Sutour Cassagne de la DRE Ile de France.

Le premier cas de figure est celui d'un ancien salarié d'une entreprise de transport qui se met à son compte, poussé (et partiellement financé) par son ex-employeur qui l'assure de disposer d'un débouché. Le salarié estime alors pouvoir gagner davantage sa vie en devenant indépendant que s'il restait salarié. Ce statut lui permet en effet de ne plus être limité par les maxima de temps de travail auxquels il était astreint en tant que salarié. Ce cas de figure s'est produit chez TCM Express, raconte C. Marault. Il a ainsi aidé son salarié à devenir indépendant en lui garantissant un volume minimum d'activité confié en sous-traitance. Dans cette

⁴ Danielle Sutour-Cassagne (Inspectrice régionale des transports à la DRE Ile-de-France), L'officiel des transporteurs N° 2211 du 12 avril 2003, page 28.

configuration, le salarié a déjà une expérience professionnelle ainsi que quelques contacts utiles qui lui permettent de limiter les risques liés au lancement de son activité.

Le deuxième cas de figure décrit précisément la situation inverse. Il concerne des chômeurs, qui se lancent sans expérience dans cette profession du fait de sa facilité d'accès. Il suffit simplement d'avoir le permis tourisme, de passer 15 jours de formation et de disposer de 900 euros de capitaux propres pour son véhicule. Ces personnes sans expérience professionnelle s'improvisent - au sens fort du verbe - transporteurs. L'ANPE, qui joue un rôle incitatif dans cet acte, prend en charge tout ou partie du financement de la formation de chômeurs leur permettant d'obtenir la capacité professionnelle. Mais, de l'avis général, cette formation est trop courte pour être suffisante. La formation ne fait que pointer du doigt les différents aspects du métier, mais ne permet évidemment pas de donner des bases solides en comptabilité, gestion, droit etc. Après création de leur entreprise, ils ne sont souvent pas capables de calculer un prix de revient. Ils décident pourtant de s'inscrire au registre dès qu'ils ont trouvé un client.

Les "nouveaux entrants" dans la profession n'ont souvent aucun diplôme, parfois même aucune qualification. En général, l'entrepreneur du transport léger a un niveau culturel faible. Madame Sutour Cassagne raconte qu'elle rencontre parfois des cas d'écriture phonétique. L'exception concerne les chômeurs de longue durée en provenance d'autres secteurs, comme des ex-ingénieurs, ou ceux qui sont dans la profession depuis longtemps. Métier dur, le transport léger présente ainsi l'apparence d'une "profession refuge" à laquelle on accède lorsque toutes les autres portes sont fermées.

Un troisième cas de figure échappe pourtant à ce cliché : la reconversion. Pour une raison ou une autre (par goût du transport, par esprit d'entreprise, pour voir de nouveaux horizons, etc.), une personne décide de changer de métier et de se lancer dans le transport léger. Il s'agit alors de personnes diplômées, dotées de compétences professionnelles acquises dans d'autres secteurs, avec un projet d'entreprise solide. Cette démarche, plus maîtrisée que les deux cas précédents, conduit à des situations financières plus stables. Ingénieur chez Dassault, J.C. Letheule a ainsi préféré créer son entreprise plutôt que de suivre le déménagement du site où il était salarié. Fort de son expérience dans l'aviation, il s'est lancé avec LCI, au début des années 1990, dans le transport express de pièces détachées d'avions privés à destination de la Suisse. En 2001, LCI employait 14 salariés.

Dans tous les cas de figures, la profession est composée, dans son immense majorité, d'hommes. Les femmes - comme dans le reste du transport routier de marchandises - sont très minoritaires, sauf quand elles s'occupent de la comptabilité de l'entreprise. Ce sont elles qui passent alors l'attestation de capacité professionnelle.

Les nouveaux inscrits sont souvent financièrement fragiles. Ils éprouvent parfois de grandes difficultés à récolter les fonds propres nécessaires à leur activité, alors même que les sommes en jeu sont très faibles.

La population des nouveaux entrants entretient, selon Madame Sutour Cassagne, un rapport "*bizarre, voire hostile, à la loi*". Elle éprouve en effet "*des difficultés à se conformer aux exigences réglementaires*". Certains, poursuit-elle, "*ruent dans les brancards*". "*C'est une population qui n'a pas l'habitude d'être réglementée, contrairement aux plus de 3,5 tonnes. Il y a eu des incidents graves : on a reçu des menaces, on a reçu nombre de faux en écriture, soit à l'aide de comptables, soit parfois avec des comptables décédés (!), soit en découpant des signatures !*". Ces infractions conduisent la DRE à refuser l'accès à la profession. Mais, la plupart du temps, le défaut de capacité professionnelle est la cause principale de refus. Le défaut de capacité financière est plus rare, sans doute parce que "*certaines entreprises préfèrent rester au noir que de se déclarer et se voir refuser l'accès à la profession*". La principale difficulté concerne la vérification du caractère effectif de la "*direction permanente effective*" du titulaire de l'attestation de capacité professionnelle. Un "*homme de paille*" sans aucun pouvoir réel est en effet souvent embauché. Or, le décret stipule que celui qui assume la direction permanente effective doit être titulaire de cette attestation.

Les nouveaux entrants créent la plupart du temps des sociétés en nom personnel, avec très peu de salariés, voire aucun. La raison sociale de la société a pour conséquence d'engager les biens personnels du nouvel entrant dans l'activité professionnelle. Ce dernier ayant du mal à avoir recours à un expert comptable en raison du coût de leur prestation, il mesure mal les risques qu'il engage pour son ménage en matière d'endettement.

A contrario, Monsieur Jean Escale de la DRE Bourgogne, ressent une population de plus en plus réfléchie et responsable. Selon lui, une majorité des transporteurs légers revendiquent aujourd'hui leur appartenance au monde des professionnels des transports. Certes ils sont encore quasiment tous sous-traitants. Mais les plus fragiles ont disparus et ceux qui restent savent maintenant négocier des hausses de tarifs. Et une part non négligeable de ces transporteurs connaissent aujourd'hui leur structure de coûts. Quelques uns vont jusqu'à équiper spontanément leurs VUL de chronotachygraphes pour simplifier leur gestion du personnel ! Pour Jean Escale, les personnes sans qualification professionnelle sont plutôt aujourd'hui orientés vers la logistique.

Longtemps profession refuge, le métier du transport léger reste donc un métier risqué sur le plan financier. Ce risque s'est accru avec l'obligation d'inscription au registre des transporteurs depuis août 1999, notamment en raison de l'obligation de respecter la capacité financière.

3. Le cadre réglementant l'activité du secteur et ses particularités

Dans le secteur du transport routier de marchandises pour compte d'autrui à l'aide de véhicules utilitaires légers, mis à part les conditions générales d'utilisation des VUL (3.1. Les VUL et leurs conditions d'utilisation), le cadre réglementaire s'est profondément modifié depuis le 30 août 1999, date du décret d'application n°99-752 de la loi Gayssot (3.2. Le choc du décret de 1999).

3.1. Les VUL et leurs conditions d'utilisation

Pour conduire un VUL (véhicule utilitaire d'au moins deux essieux d'un PMA n'excédant pas 3,5 tonnes), peu de documents sont nécessaires. Le conducteur doit être titulaire du permis B ; le véhicule doit répondre aux normes techniques, fiscales et d'assurances habituelles.

Les VUL peuvent recevoir une remorque permettant d'augmenter ses capacités de transport. Toutefois, le poids total roulant réel des ensembles de véhicules ne peut dépasser le poids total roulant autorisé du véhicule tracteur que si les trois conditions suivantes sont remplies (Lamy 2000, § 824) :

- le PTAC de la remorque n'excède pas 3,5 tonnes ;
- le poids réel de la remorque ne dépasse pas 1,3 fois le poids réel du véhicule tracteur ;
- la vitesse de l'ensemble est limitée à 65 km/heure ; la remorque doit alors porter à l'arrière l'indication de cette limite.

Dans la pratique, peu de VUL utilisent en France de telles remorques.

3.2. Le choc du décret de 1999

Depuis le 6 février 1998, la loi (loi n° 98-69 dite loi "Gayssot") étend la réglementation du transport aux entreprises de transport léger (art. 2, paru au Journal Officiel du 7 février 1998, p. 1975 ; Cahiers pratique du Lamy , n° 1821). Cette loi n'est devenue effective qu'à compter de la date de parution de son décret d'application (30 août 1999, décret n° 99-752). Dorénavant, toute entreprise disposant d'un ou de plusieurs véhicules automobiles d'au moins deux essieux (à l'exclusion donc des motocycles) doit, pour exercer son activité, être inscrite au registre des transporteurs et des loueurs.

Cette obligation comporte plusieurs conséquences.

3.2.1. L'inscription au registre des transporteurs et des loueurs

Pour s'inscrire au registre des transporteurs et des loueurs, l'entreprise de transport léger doit respecter - tout comme son aînée du transport lourd - les conditions d'honorabilité et de capacités (professionnelle et financière).

L'honorabilité

La condition d'honorabilité doit être satisfaite par le commerçant chef d'entreprise individuelle, les associés et les gérants des sociétés en nom collectif, les associés commandités et les gérants des sociétés en commandite, les gérants des sociétés à responsabilité limitée, le président du conseil d'administration ou les membres du directoire et les directeurs généraux des sociétés anonymes, le président et les dirigeants des sociétés par actions simplifiées, ou la personne physique qui assure la direction permanente et effective de l'activité de transport ou de location de l'entreprise et qui doit répondre à la condition de capacité professionnelle.

L'honorabilité, souvent attestée sur l'honneur par les intéressés lors de la demande d'inscription au registre des transporteurs, est systématiquement vérifiée sur la base des éléments figurant dans l'extrait n° 2 du casier judiciaire.

Capacité professionnelle

Pour les véhicules de moins de 3,5 t, un *justificatif* de capacité suffit et non l'attestation de capacité. Il peut être accordé aux titulaires d'un baccalauréat professionnel transport et aux personnes ayant suivi un stage d'au moins 10 jours dans un organisme de formation agréé. Il est exigé de la personne qui assure la direction permanente et effective de l'activité transport. L'expérience professionnelle ne permet pas la délivrance de ce document (une équivalence sans délivrance de titre a été temporairement admise : cf. 2.1 - La montée en charge des inscriptions).

La capacité financière

Introduite en septembre 1992, la notion de capacité financière vise à garantir que l'entreprise dispose des moyens nécessaires à sa bonne gestion. Elle permet notamment de s'assurer de sa solvabilité à l'égard d'éventuels sous-traitants ou fournisseurs. Depuis novembre 1999, une entreprise satisfait à la condition de capacité financière si elle dispose de capitaux propres et de réserves ou garanties à hauteur de 900 euros pour chaque véhicule n'excédant pas 3,5 tonnes de PTAC (600 Euros dans les DOM). Le montant des garanties ne peut dépasser la moitié du montant de la capacité financière exigible.

3.2.2. La réglementation sociale

La formation des conducteurs

L'inscription au registre des transporteurs et des loueurs implique l'obligation de formation des conducteurs, qu'ils soient salariés ou non. Deux formations sont prévues :

- la formation initiale minimale obligatoire (FIMO) de 4 semaines, qui s'applique exclusivement aux conducteurs de véhicules de plus de 7,5 tonnes entrant dans la profession. Des équivalences par diplômes (CFP, CAP, BEP du secteur) sont prévues ;
- la formation continue obligatoire de sécurité (FCOS) de trois jours, renouvelable tous les cinq ans. Elle s'applique aux conducteurs de véhicules de + de 14 m³ de volume utile ou de + de 3,5 tonnes de PTAC.

Or les VUL les plus courants font moins de 14 m³ de volume utile. Les conducteurs de VUL peuvent donc échapper à toute obligation de formation. Cette lacune pose problème dans un secteur à la recherche d'une reconnaissance professionnelle. Nous y reviendrons au chapitre 8.

L'Absence de réglementation concernant les transporteurs conducteurs

Le chapitre de la réglementation sociale diffère selon le statut du conducteur. Si les conducteurs sont non salariés, il n'existe pas de texte particulier (qu'il soit communautaire ou français, puisque les règlements 3820 et 3821 s'appliquent aux véhicules de plus de 3,5 tonnes) qui vienne limiter leurs temps de conduite ou leur imposer des temps de repos. Les conducteurs non salariés échappent de ce fait à toute réglementation en ce qui concerne la conduite des VUL (Lamy [2000], § 988).

Si les conducteurs de véhicules n'excédant pas 3,5 tonnes sont salariés, ils doivent respecter les règles de la durée du travail applicables à la branche d'activité à laquelle ils appartiennent, c'est-à-dire dorénavant le secteur du transport routier, les dispositions du décret n° 83-40 du 26 janvier 1983 modifié.

Les conducteurs salariés et le décret "Gayssot 2"

Trois régimes de temps de travail peuvent être distingués. Il est pratique de commencer par présenter les « conducteurs en messagerie » car les autres régimes sont finalement applicables par défaut à cette définition.

Depuis le décret n° 2002-622 du 25 avril 2002 dit "Gayssot 2", les conducteurs de messagerie ont été isolés des "grands routiers" et des "autres personnels roulants".

Selon les termes du décret, les conducteurs de messagerie sont :

"les personnels roulants affectés, à titre principal, à des services organisés de messagerie, d'enlèvement et de livraison de marchandises ou de produits dans le cadre de tournées régulières

nécessitant, pour une même expédition de domicile à domicile, des opérations de groupage et de dégroupage, et comportant des contraintes spécifiques de délais de livraison".

Les conducteurs répondant à cette définition sont assujettis, à compter du 1^{er} août 2002, aux règles du droit commun de la durée du travail, soient 35 heures légales par semaine pour toutes les entreprises. La durée maximale hebdomadaire de travail est fixée, dans le droit commun, à 48 heures par semaine isolée et à 44 heures par semaine en moyenne sur une période de 12 semaines consécutives. De ce fait, chaque salarié dispose d'un contingent d'heures supplémentaires qui, une fois franchi le seuil des 35 heures, génèrent des contreparties en termes financiers et de repos. Depuis le 1^{er} août 2002, le droit commun s'appliquant aux conducteurs en messagerie, ces derniers ne bénéficient plus du système des heures d'équivalences dont bénéficient les grands routiers et les autres personnels roulants. Chaque conducteur en messagerie a donc droit à un contingent de 180 heures supplémentaires par an quelle que soit la taille de l'entreprise (loi Fillon). Pour les entreprises de 20 salariés et moins, le contingent utilisable se déclenche au delà de la 36^{ème} heure en 2003 et au delà de la 35^{ème} après le 1^{er} janvier 2004 (retour en cas général).

Toutefois, les conducteurs de VUL ne doivent pas être systématiquement assimilés à des conducteurs de messagerie. S'ils ne correspondent pas à la définition du conducteur de messagerie donnée ci-dessus, ils rejoignent, pour ceux qui effectuent au moins 6 repos journaliers par mois hors de leur domicile, le cadre réglementaire des "grands routiers" et, pour ceux qui en effectuent moins de 6, celui des "autres personnels roulants". Les grands routiers peuvent travailler jusqu'à 56 heures sur une semaine isolée et jusqu'à 50 heures par semaine en moyenne sur un mois, ainsi que 220 heures par mois. Les autres personnels roulants peuvent travailler jusqu'à 48 heures par semaine isolée et par semaine en moyenne sur un mois, ainsi que 208 heures par mois. Ces dispositions ne sont pas modifiées par la loi Fillon sur l'aménagement de la réduction du temps de travail.

Ces trois types de dispositions ne sont naturellement applicables que pour des entreprises de transport public ayant un code APE visé par les décrets (notamment 602 LMNP et 364 A). Mais selon l'Inspection générale du travail des transports, il est clair qu'au sein du secteur transport, le code APE exact de l'entreprise n'est pas déterminant quant au type auquel appartient un conducteur. Par exemple, une entreprise de code APE 634 A (messagerie et fret express) peut traiter tout ou partie de ses conducteurs comme des « grands routiers » ou des « autres personnels roulants », s'ils répondent à leurs définitions. A l'opposé, une entreprise du 602 L (proximité) doit appliquer les dispositions du « conducteur de messagerie » à ses conducteurs qui répondent à cette définition. On peut préciser ici que la détention d'une licence de transport public par une entreprise dont le code APE est non transport, ne permet pas d'appliquer les dispositions des conducteurs définis ci-dessus.

Enfin, dans toutes les entreprises soumises à la convention collective nationale de transport routier de marchandises, de déménagement et d'activités auxiliaires du transport (notamment 602 LMNP et 634 A), l'accord du 14 novembre 2001 sur la travail de nuit⁵ est applicable depuis le 21 juillet 2002. La conséquence pour tous les types de conducteurs est une prime horaire sur les heures de nuit (21 heures – 6 heures) accomplies conformément aux instructions de l'employeur. Cette prime est égale à 20% du taux horaire conventionnel à l'embauche du coefficient 150M de l'annexe 1. Cette compensation peut être transformée en repos équivalent (20% du temps de travail effectué la nuit) par voie d'accord d'entreprise, ou, à défaut de délégués syndicaux, par accord avec les représentants du personnel. Au delà de 50 heures de travail de nuit par mois, 5% supplémentaires (de toutes les heures de nuit) sont dus sous forme de repos compensateur. En l'absence d'accord sur les conditions et modalités de prise de ce repos, il y a transformation automatique en compensation pécuniaire (5% du taux horaire conventionnel à l'embauche du coefficient 150M). De plus, la prime des « 20% » doit être intégrée dans l'assiette du calcul de majoration des heures supplémentaires.

Les entreprises du secteur qui occupent des conducteurs de messagerie de nuit ont donc vécu de profonds et multiples changement de réglementation sociale en l'été 2002.

Réglementation sur la sous-traitance et le travail dissimulé

Pour contourner les contraintes sociales du salariat, nombreuses sont les entreprises du transport léger à recourir à la sous-traitance et, plus particulièrement, auprès de transporteurs-conducteurs. Ils encourent alors le risque d'une requalification juridique pour travail dissimulé.

Sur cette question, le transport léger doit se conformer au droit commun. Les articles L125-1 (fourniture illégale de main-d'œuvre à but lucratif ou marchandage), L125-3 (prêt de main-d'œuvre à but lucratif hors du cadre légal du travail temporaire), L324-9 (recours au service d'un travailleur dissimulé), L324-10 (exécution d'un travail dissimulé), L341-6 (emploi d'un étranger non muni d'une autorisation de travail salarié) s'appliquent à l'activité du transport léger.

Certaines entreprises du secteur sont pourtant tentées par le recours à une sous-traitance qui s'apparente à du travail déguisé. Nous y reviendrons lors de l'examen de l'organisation de l'offre dans ce secteur.

3.2.3. Le contrat type sous-traitance

Différents contrats types peuvent être utilisés. Le principal contrat type concernant le secteur du transport léger est celui sur la sous-traitance (voir décret n°2001-659 du 19 juillet 2001 « portant approbation du contrat type applicable aux transports publics routiers de

⁵ TLF circulaire n°3253/D2 du 28 novembre 2001. Et la LTR du 9 septembre 2002, n° 808, pp 3-4.

marchandises exécutés par des sous-traitants » paru au JO du 22 juillet 2001 et BTL du 30/07/01). Il présente notamment l'intérêt de limiter les risques de requalification. Ce contrat n'a pas force de loi (il est dit supplétif).

Le contrat type "sous-traitance" concerne uniquement les relations "transport" entre professionnels (entre un commissionnaire et un voiturier, ou entre un transporteur et son confrère à qui il confie une opération) à condition que l'opération de transport soit régulière et significative. Le contrat type exclut donc de son champ la sous-traitance en cascade, la sous-traitance spot, les relations entre chargeur et transporteur et la location de véhicules avec chauffeur (qui fait l'objet d'un autre contrat type). Il a pour objet de définir les modalités commerciales d'un contrat de transport d'une certaine durée (préavis en cas de rupture de contrat, modalités de paiement, volume des prestations, etc.). Un transporteur commanditaire devient commissionnaire vis-à-vis de la relation contractuelle, même s'il n'est pas inscrit sur le registre des commissionnaires.

Le commanditaire (soit commissionnaire, soit voiturier) est appelé "opérateur de transport", l'exécutant le "sous-traitant". Le commissionnaire organise le transport et conclut les contrats nécessaires en son nom pour le compte du client. L'exécutant réalise la prestation de transport conformément aux souhaits du commissionnaire.

Sur le plan réglementaire, le commissionnaire doit s'assurer que le sous-traitant :

- est inscrit au registre des transporteurs ;
- est en règle sur le plan social (notamment concernant l'emploi de clandestins) et fiscal ;
- ne pratique pas un prix ne couvrant pas ses charges.

Sur le plan contractuel, les contractants s'engagent à :

- avoir un volume minimal de prestation (le sous-traitant ayant droit à une indemnité dans le cas contraire),
- renégocier le contrat chaque année à sa date anniversaire ;
- réviser les prix en cas de variation significative des charges ;
- interdire les pénalités de retard, les compensations "sauvages" (imputer sur une créance liquide, certaine et exigible - le prix du port - une autre qui ne l'est pas - dommage ni prouvé, ni chiffré -), qui s'apparentent à de la subordination (notamment lorsque les ponctions sont arbitraires et déboursées par le transporteur) ;
- permettre au sous-traitant de résilier le contrat sans préavis ni indemnité ;
- payer l'opération dans un délai de 30 jours maximum après réception de la facture ;
- renoncer à faire supporter au transporteur l'éventuelle défaillance de son client ;
- qu'en cas de non paiement, le transporteur s'adresse d'abord au commissionnaire avant de s'attaquer à l'expéditeur ou au destinataire ;

- partager les frais d'assurance, le voiturier ayant à sa charge l'assurance de son véhicule et une assurance responsabilité civile pour la marchandise, le commissionnaire couvrant le matériel et les véhicules tractés lui appartenant.

Le contrat type comporte un certain nombre d'obligations pour les deux parties. En particulier, le sous-traitant est obligé :

- de faire remonter périodiquement l'information ;
- de signaler tout événement l'empêchant d'exécuter le contrat ;
- de réaliser lui-même l'opération de transport, sauf cas de force majeure et avec l'accord du commissionnaire.

La durée du contrat peut être indéterminée. Chaque partie peut alors le résilier à tout moment moyennant l'envoi d'une lettre recommandée et le respect d'un préavis proportionnel à la durée d'exécution de la convention.

En cas de manquements graves ou répétés aux obligations, chaque partie peut rompre à tout moment le contrat sans préavis ou indemnité.

Enfin, l'intérêt de ce contrat type est qu'il aborde les aspects susceptibles d'être retenus lors d'une requalification en travail dissimulé. En particulier, le donneur d'ordre peut, avec l'accord du sous-traitant :

- lui proposer tel fournisseur à condition que ce soit avantageux pour le transporteur ;
- lui demander de s'équiper en matériel informatique identique au sien (quitte à le prêter au transporteur) ;
- lui demander la mise aux couleurs des véhicules, voire des chauffeurs, à condition qu'elle soit à la charge du commissionnaire et que le transporteur en reçoive rémunération.

Ce contrat type n'a certes pas force de loi. Il reste à voir dans quelle mesure il permettra de normaliser les relations de sous-traitance, étant entendu que la sous-traitance fait partie intégrante de l'organisation de l'offre dans le transport. Nous y reviendrons.

3.2.4 Les prix abusivement bas

Le dumping est réprimé par la loi n°92-1445 du 31 décembre 1992. Il punit d'une amende de 90.000 € le fait pour le donneur d'ordres - transporteur routier de marchandises, commissionnaire de transport ou loueur avec conducteur - de rémunérer une ou plusieurs opérations de transport ou de location utilisant intégralement au moins un véhicule, par un prix ne permettant pas de couvrir à la fois :

- les charges entraînées par les obligations légales et réglementaires, notamment en matière sociale et de sécurité ;
- les charges de carburant et d'entretien des véhicules ;
- les amortissements ou loyers des véhicules ;
- les frais de route des conducteurs des véhicules ;

- les frais de péage ;
- les frais de documents de transport et les timbres fiscaux ;
- et, pour les entreprises unipersonnelles, la rémunération du chef d'entreprise.

Force est de constater que cette loi est peu utilisée. On peut en donner quelques raisons : seuls les transporteurs ou les loueurs évincés et les organisations professionnelles des métiers concernés (et représentatives au niveau national) peuvent se porter partie civile, il y a prescription annale et enfin il doit s'agir ad minimum d'un camion complet. Ce dernier point constitue une limite de taille dans le cadre du transport léger. Comment un transporteur léger effectuant du parcours terminal de messagerie sans contrat d'exclusivité avec un messager donné, peut prétendre qu'il remplit son véhicule avec les seuls enveloppes et petits colis de ce messager ? En course à la demande, toute marchandise laissant de la charge ou du volume utile « nécessite-t-elle l'utilisation intégrale d'au moins un véhicule » ?

Se pose ensuite le problème du calcul du juste prix. En la matière, la circulaire n°2001-62 du 4 septembre 2001 relative à l'application de la réglementation sur les prix abusivement bas dans le secteur du TRM a clarifié les choses en proposant une méthode concrète de calcul des coûts. On pourra notamment la consulter dans le BTL n°2911 du 15 octobre 2001.

Enfin, si les transporteurs, les commissionnaires et les loueurs donneurs d'ordres et/ou sous-traitants, ne doivent pas obligatoirement être inscrits au registre de leur activité pour être concernés par cette loi (cf. Guide de capacité professionnelle marchandises chez Celse 2002), les donneurs d'ordres non professionnels du transport, eux, ne sont jamais concernés.

3.2.5. Documents et titres de transports

Plusieurs documents sont désormais exigés pour toute entreprise de transport léger.

Tout d'abord, l'entreprise doit disposer d'une licence de transport intérieur, accompagnée d'autant de copies conformes que l'entreprise dispose de véhicules. Chaque véhicule dispose donc d'une copie.

Ensuite, tout véhicule doit comporter les documents suivants :

- le titre administratif (licence de transport intérieur) ;
- la lettre de voiture nationale ou internationale ;
- le document justifiant de la location du véhicule avec ou sans chauffeur s'il y a lieu ;
- un document établi par l'employeur attestant la relation d'emploi existant entre l'entreprise et le conducteur du véhicule s'il y a lieu ;
- le livret individuel de contrôle du conducteur salarié.

Signalons qu'en pratique, la présence d'une lettre de voiture n'est pas toujours possible, notamment dans la distribution de publicité non adressée. Nous y reviendrons dans le § 8.5.

3.2.6. La fiscalité

Les entreprises de transport léger ne sont pas assujetties à une fiscalité spécifique. Deux exceptions sont toutefois à signaler concernant les VUL :

- ils ne sont pas soumis à la taxe à l'essieu ;
- ils sont exonérés de vignette pour les particuliers et pour les cinq premiers véhicules (< 3,5 t) appartenant à une personne morale.

L'activité du transport léger a donc connu un profond bouleversement à la suite de l'obligation d'inscription au registre des transporteurs. Ces modifications sont moins perceptibles au niveau de la demande qu'au niveau de l'organisation de l'offre. C'est ce qu'il nous faut examiner à présent.

4. La demande de transport léger

"L'enquête chargeurs 1994" de l'INRETS a été réalisée en 1988 pour sa partie enquête de terrain. Malheureusement ancienne, cette étude est la seule qui permet d'offrir une image vaste de la demande de transport léger. Cette demande s'avère diffuse, puisque touchant tous les secteurs de l'économie (4.1. Une demande diffuse), mais omniprésente (4.2. Le rôle des VUL dans les envois). Elle se caractérise par le poids et le volume des envois (4.3. Poids et volume des envois), par des types de trajets (4.4. Les trajets) et des motifs spécifiques (4.5. Le motif des trajets). Enfin, nous verrons que la demande de transport léger concerne principalement les zones urbaines (4.6. Les zones et les modes d'acheminement).

4.1. Une demande diffuse

L'enquête "chargeurs" met en évidence le caractère très étendu du marché des petits envois.

"Les envois de moins de 300 kg représentent la quasi-totalité (plus de 90%) des envois d'un établissement sur trois (34%) et peu d'établissements échappent à la nécessité de prévoir, au moins pour une partie de leur production, des solutions qui soient adaptées au transports des petits envois : 71% des établissements ont plus de 10% de leurs envois en dessous de 300 kg et ils sont encore 41% à avoir plus de 10% de leurs envois en dessous de 30 kg" (*ibid.*, p. 49)

La demande émane donc d'une multiplicité d'établissements, contrairement aux envois lourds où la demande s'avère significativement plus concentrée.

Le marché des petits envois se distingue donc profondément de celui des envois lourds en ce qui concerne la diversité et l'étendue de la demande. Toutefois, cette analyse macroéconomique ne permet pas de saisir le rôle des grands donneurs d'ordre messagers par lesquels transitent la grande majorité des envois.

4.2. Le rôle des VUL dans les envois

Toujours selon l'enquête "chargeurs", les VUL interviennent dans près de la moitié des envois. On le retrouve en connexion avec tous les modes de transport, que ce soit l'aérien, le ferroviaire, ou le maritime.

M. Guilbaut avance ainsi que le recours aux VUL :

"se retrouve dans les chaînes de transport dévolues aux petits envois telles que l'aérien (68% d'envois aériens impliquent le recours à un véhicule léger) ou que le groupage et la messagerie représentés par les chaînes routières multiples (53% des envois de ces secteurs). Mais on note également l'importance des véhicules légers pour les transports terminaux ferroviaires (45% de ces envois) ou même maritimes (48%) [...]. La gamme d'utilisation des VUL s'avère ainsi couvrir l'ensemble des types d'acheminement, qu'il s'agisse des transports de ramassage-distribution

(38%), des transports terminaux des modes autres que routiers (6%) ou des transports de bout en bout réalisés en trajet unique (56%)" (*ibid.*, pp. 60-1)

Les envois par route ne sont pas en reste puisque :

- la moitié (53%) des envois pour compte d'autrui à trajets multiples se font pour partie à l'aide d'au moins un VUL ;
- 31% des envois par route pour compte d'autrui se font en trace directe à l'aide d'un VUL (voir le tableau ci-dessous).

Types de transports où interviennent les VUL

Chaîne de transport	Aucun	au moins 1	Total
a) route compte propre			
Nombre d'envois	95 380	63 520	158 900
% ligne	60%	40%	100%
% colonne	46%	41%	44%
b) route compte d'autrui 1 trajet			
Nombre d'envois	49 480	22 650	72 130
% ligne	69%	31%	100%
% colonne	24%	14%	20%
c) route compte d'autrui plusieurs trajets			
Nombre d'envois	52 050	59 650	111 700
% ligne	47%	53%	100%
% colonne	25%	38%	31%
d) ferroviaire			
Nombre d'envois	7 660	6 280	13 940
% ligne	55%	45%	100%
% colonne	4%	4%	4%
e) maritime			
Nombre d'envois	1 540	1 420	2 960
% ligne	52%	48%	100%
% colonne	1%	1%	1%
f) aérien			
Nombre d'envois	1 000	4 110	5 110
% ligne	32%	68%	100%
% colonne	0%	1%	1%
Total	207 110	157 630	364 740
% ligne	57%	43%	100%

Source : Inrets, Guilbaut [1994], p. 61

Les VUL jouent donc un rôle majeur - et sous-estimé - dans l'acheminement des envois.

4.3. Poids et volume des envois

Le poids moyen des envois varie selon les segments du marché. Selon "l'Enquête Messagerie" réalisée conjointement par le SES et TLF, le poids moyen d'un envoi est, en 2001, de 100 kg en messagerie traditionnelle, contre 30 kg en moyenne en messagerie express. En messagerie monocolis ou petit colis, il varie entre 2,8 et 6,8 kg selon les réseaux.

Compte tenu de ce faible poids moyen des envois, l'unité de mesure traditionnelle (la tonne-kilomètre) s'avère peu opérante pour mesurer l'importance de la demande. Pour cette raison, M. Guilbaut a privilégié l'envoi comme unité de mesure dans l'exploitation de l'enquête

dite "chargeurs". Elle fait ressortir que "près de trois envois sur quatre (73%) ont un poids inférieur à la tonne tandis que le poids médian des envois se situe autour de 160 kg" (Guilbaut, 1994, p. 47). En revanche, "ces mêmes petits envois de moins de 1 tonne ne représentent que 17% des tonnages tandis qu'à l'opposé les envois les plus lourds, que l'on situera à partir de 20 tonnes, représentent 43% des tonnages avec seulement 5% des envois. La comparaison des envois et des tonnes explique ainsi la dichotomie qui existe sur le marché des transports entre de petits envois extrêmement nombreux et diffus et des envois lourds beaucoup moins nombreux mais qui représentent cependant une part importante des tonnages" (*idem.*). L'envoi constitue de ce fait une meilleure unité de mesure pour saisir l'importance des VUL dans la demande émanant des chargeurs.

L'inconvénient de cette unité de mesure est qu'elle recouvre l'envoi de marchandises de toutes tailles et de tous poids. Compte tenu de cette limite, il importe tout d'abord de remarquer que près d'un envoi sur deux (43%) a impliqué l'utilisation d'un VUL sur au moins un trajet⁶. Le rôle des VUL est donc essentiel dans les envois.

Dans une enquête réalisée en 1986 par l'Inrets sur l'utilisation des petits véhicules utilitaires, J.P. Roumegoux montre que les VUL butent plus souvent sur des contraintes de volume que de poids (Roumegoux 1986, p. 32). Le tableau ci-dessous présente les kilomètres parcourus par les chauffeurs-livreurs (compte propre et compte d'autrui confondus) pour chaque valeur du taux de chargement en poids (de 0 à 120% de la charge utile) et du taux de chargement en volume (de 0 à 4 quarts du volume utile), en % du total des kilomètres parcourus :

Fréquence des taux de chargement (poids et volume)

		Poids de 0% à 120% de la charge utile													
		0%	De 0 à 10%	De 10 à 20%	De 20 à 30%	De 30 à 40%	De 40 à 50%	De 50 à 60%	De 60 à 70%	De 70 à 80%	De 80 à 90%	De 90 à 100%	De 100 à 110%	De 110 à 120%	Tota
															l
Volume	0/4	9,1	9,1	0,0	0,6	0,0	0,8	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	19,8
	1/4	0,0	27,3	6,7	1,9	0,5	0,9	0,2	0,0	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	37,9
	2/4	0,0	6,6	7,0	3,6	0,8	1,3	0,3	2,2	0,2	0,1	0,4	0,0	0,2	22,7
	3/4	0,0	1,0	1,4	2,8	2,8	0,9	2,0	0,2	0,1	0,7	0,2	0,0	0,0	12,0
	4/4	0,0	0,2	1,4	2,1	1,0	0,9	0,4	1,0	0,2	0,3	0,0	0,0	0,0	7,4
Total		9,1	44,3	16,5	11,1	5,1	4,7	2,9	3,4	0,8	1,1	0,6	0,1	0,2	100

Source : Inrets, Roumegoux, 1986, p. 33.

Si l'enquête est ancienne, on peut tout de même en tirer quelques conclusions intéressantes :

⁶ Dans les modèles de trafic, l'envoi (ou déplacement pour les passagers) correspond à un parcours complet, composé de tronçons unitaires appelés trajets. Les trajets sont encadrés par des ruptures de charges.

- 9,1% des kilométrages sont effectués à vide, ce qui semble surprenant compte tenu du nombre de parcours effectués en trajet unique, notamment dans la course à la demande.
- A l'opposé, le kilométrage effectué à pleine charge (au moins 90% de la charge utile) représente moins de 1% du kilométrage total.
- De même, seulement 7,4% du kilométrage est effectué à plein volume (les 4/4 du volume utile) (*idem*, p. 32).
- Compte tenu des différents gabarits des véhicules, le taux de chargement moyen du véhicule est de 20% de sa charge utile (*ibid.*, p. 46).

Ces données concernant aussi bien le compte propre que le compte d'autrui, elles sont donc à considérer avec précaution. Elles confirment néanmoins l'idée généralement admise que le transport routier de marchandises dispose de façon structurelle de capacités excédant la demande. Cette situation d'excès d'offre exerce donc logiquement une pression à la baisse sur les prix pratiqués dans le secteur.

4.4. Les trajets

Les VUL sont utilisés aussi bien lors d'envois mobilisant des trajets multiples (schématiquement conformes au marché de la messagerie express) que des trajets en trace directe (correspondant au marché de la course à la demande).

L'enquête "chargeurs" met en effet en lumière que 95% des envois réalisés en trajets multiples pour compte d'autrui pèsent moins d'une tonne.

"Le compte d'autrui en trajets multiples [...] offre une distribution totalement différente, avec la quasi-totalité (95%) de ses envois à moins de 1 tonne, et quelques envois plus lourds autour de 3,5 à 5 tonnes (1% des envois et 22% des tonnages)" (*ibid.*, p. 56).

Lorsqu'un envoi implique de multiples trajets routiers en compte d'autrui, il se fait donc forcément avec un VUL.

Mais les VUL sont également utilisés en trace directe :

"les transports en trajet unique effectués par ces véhicules légers représentent 40% des envois en compte propre et encore 31% de ceux en compte d'autrui trajet unique" (*ibid.* p. 60).

En moyenne, les trajets effectués à l'aide de VUL sont assez courts (30 km). Si l'on considère les seuls trafics effectués en trajet unique, "la distance moyenne de parcours augmente en conséquence et représente de l'ordre de **80 km** en moyenne" (*ibid.*, p. 62)

Selon l'enquête du SES sur "l'utilisation des VUL en 2000", les distances sont différentes selon qu'elles sont effectuées par des entreprises individuelles ou de sociétés. Dans le TRM, les VUL parcourent en moyenne 42.300 km par an, le compte d'autrui faisant culminer cette moyenne à 54.300 km par an.

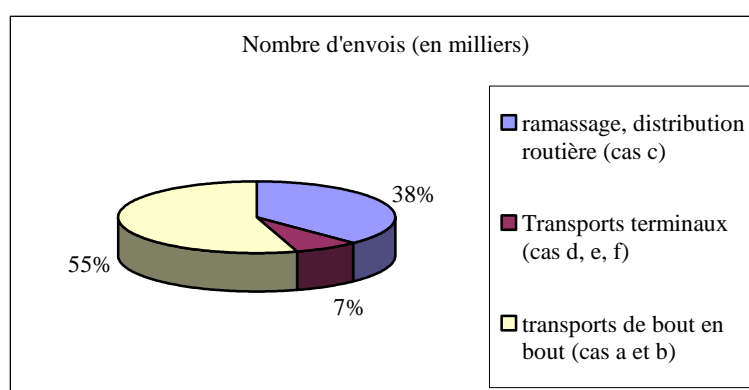
Dans les autres secteurs, les VUL sont utilisés en compte propre et sortent du champ de cette étude. Mentionnons donc seulement ici le secteur des transports, où le kilométrage annuel

moyen est de 34.200 km (48.600 km pour les entreprises individuelles, 32.200 km pour les sociétés et 11.700 km pour les "autres situations") (SES, 2003, pp. 43-44).

4.5. Le motif des trajets

4.5.1. Selon l'enquête auprès des chargeurs de l'Inrets

Selon l'enquête "chargeurs", les VUL sont majoritairement employés dans des transports en trace directe (55% des envois impliquant un VUL), - donc principalement dans le segment de la course à la demande - et, pour plus du tiers des envois (38%), dans la ramasse et distribution - donc en messagerie express - (voir graphique ci-dessous)⁷.



Source : Inrets, M. Guilbaut [1994], p. 61

Contrairement aux envois lourds, qui se situent en amont du processus productif,

"le marché des petits envois se situe très nettement en aval du circuit économique, avec 17% de ses envois destinés à la grande distribution, 30% aux commerces de détail et encore 19% à destination de services ou de particuliers" (*ibid.*, p. 59).

On retrouve ici la profonde dichotomie entre le marché des envois lourds et celui des petits envois.

4.5.2. Selon l'enquête du SES sur l'utilisation des VUL en 2000

L'enquête du SES permet de dégager les motifs d'utilisation des VUL par secteur d'activité de l'utilisateur (activités professionnelles exclusivement). Le motif de transport de marchandises pour compte d'autrui intervient ainsi de façon majoritaire dans deux secteurs : le transport (80% des VUL de ce secteur sont utilisés pour le transport de marchandises pour compte d'autrui) et les services aux entreprises (51%). Le compte propre emporte une part

⁷ Les cas correspondent aux différents modes de transport dans lesquels interviennent des VUL : le transport routier pour compte propre (cas a), le transport routier pour compte d'autrui en trajet unique (cas b), le transport routier pour compte d'autrui en trajets multiples (cas c), le transport ferroviaire (cas d), le transport maritime (cas e), et le transport aérien (cas f).

significative dans le secteur des activités immobilières (15%), dans celui des services aux particuliers (7%), ainsi que dans l'éducation – santé - action sociale (5%).

Dans les autres secteurs, les VUL sont utilisés quasi exclusivement en compte propre.

Motif de transport de marchandises selon l'activité de l'utilisateur

Unité : % (réponses multiples)

Activités de l'utilisateur	Motifs de transport de marchandises pour motifs professionnels		
	Livraisons ou ramassage pour compte propre	Transport de marchandises pour le compte d'autrui	Total
Agriculture, sylviculture, pêche	99	1	100
Industries agricoles et alimentaires	100	0	100
Industries des biens de consommation	100	0	100
Industries automobiles	100	0	100
Industries des biens d'équipement	100	0	100
Industries des biens intermédiaires	99	1	100
Energie	100	0	100
Construction	99	2	101
Commerce	98	4	102
Transports	23	80	103
Activités financières	99	1	100
Activités immobilières	85	15	100
Services aux entreprises	49	51	100
Services aux particuliers	94	7	101
Education, santé, action sociale	95	5	100
Administration	98	2	100
Total	90	11	101

Source : SES, L'utilisation des VUL en 2000.

On observe que globalement le transport pour compte d'autrui ne pèse que 11% des transports de marchandises pour motif professionnel, motif qui ne pèse lui-même que 12% de tous les motifs chez les professionnels.

4.6. Les zones et les modes d'acheminement

Selon M. Guilbaut, les VUL sont particulièrement utilisés lors des trajets urbains, mais également dans les trajets interurbains :

"On note en particulier l'importance de ces petits utilitaires non seulement dans les "mouvements internes urbains" où ils représentent 73% des trafics mais également dans les mouvements interurbains où ils représentent de l'ordre de 40% à 55% des trafics, confirmant en cela la dimension régionale et non simplement locale de ces véhicules" (Guilbaut, 1994, p. 63).

Rapportés à l'ensemble des mouvements de véhicules légers, les transports internes urbains ne représentent pourtant que 20% des trafics. Les deux tiers des trajets (69%) sont des trafics interurbains sortants ou entrants, les trafics en transit ne représentant que 11% du total des mouvements de VUL.

Selon l'enquête sur l'utilisation des VUL en 2000 réalisée par le SES, 92% du kilométrage annuel des professionnels est réalisé en local (moins de 150 km), contre 8% en national et quasiment 0% en international (hors frontalier compté en local).

Le VUL est donc avant tout un véhicule urbain, ce qui n'a rien de surprenant, voire interurbain, à condition que les villes soient proches.

Ce survol des dispositifs d'enquêtes existant a permis de cerner les principales caractéristiques de la demande de transport léger. Il s'agit d'une demande quasi-universelle, puisque touchant tous les secteurs de l'économie, essentiellement pour des trajets urbains, majoritairement pour des trajets en trace directe mais également pour la ramasse et la distribution en messagerie.

5. Les caractéristiques statistiques de l'offre de transport léger

Comme on a pu le constater, le transport léger recouvre des situations et des activités très diverses. Sur le plan statistique, elles sont difficiles à identifier. Au sens large, les entreprises dont l'activité principale est le transport routier de marchandises à l'aide de véhicules utilitaires légers (pour partie) sont recensées sous divers codes NAF : le transport routier de marchandises proprement dit (602L ou transports de proximité, 602 M ou transports interurbains, 602 N ou déménagement, 602 P ou location de camions avec conducteurs), l'organisation de transport de fret (634), les autres activités de courrier (641C), les transports de fonds (746Z), le routage (748G). C'est le champ qui a été retenu par le rapport Defoug-Pfalzgraf. Nous retiendrons ici un champ plus restreint (et plus habituel) comme l'ont fait Rageau et Laguzet dans leur étude sur le transport léger : 602LMNP+634A (messagerie et fret express) correspondant au transport de marchandises pour compte d'autrui augmenté de la messagerie.

A la demande du CNR, une exploitation spécifique de l'Enquête annuelle d'entreprise 2000 a été réalisée par le SES afin de mesurer l'importance du transport léger⁸. Elle a permis d'identifier les entreprises qui satisfaisaient deux critères :

- 1) avoir un chiffre d'affaires significativement concentré (90%) dans le sous-secteur considéré ;
- 2) avoir un parc composé à plus de 70% de véhicules utilitaires légers.

Ce double critère permet d'identifier les entreprises réalisant principalement du transport léger. En fait, nous verrons qu'elles font généralement plus que satisfaire ces deux critères, tant leurs activités sont exclusivement concentrées sur le seul transport léger.

5.1. Le nombre d'entreprises et leurs données de cadrages

En 2000, le SES estimait à 19 200 le nombre d'entreprises de transport léger (soit une augmentation de 9% par rapport à 1999). La grande majorité (71%) de ces entreprises exercent leur activité dans le transport de proximité. Mais, de façon surprenante, on en trouve un nombre non négligeable dans d'autres secteurs d'activités, comme dans l'interurbain (19% des entreprises de transport léger).

Le nombre d'entreprises du transport léger a progressé, selon l'EAE, de plus de 50% entre 1995 et 2000, avec un rythme moyen de + 8,5% par an. Sur la même période, le nombre de VUL utilisés par ces entreprises progressait de 120%, soit un rythme de croissance annuelle moyenne de 17% !

Il a été vu en partie 2.1 (L'enregistrement des entreprises de transport léger) qu'un certain nombre d'entreprises échappent volontairement à l'inscription au registre des transporteurs et des loueurs. Très délicate à estimer, cette insoumission pourrait représenter 1.000 à 2.000 entreprises en évaluation haute.

Les effectifs (salariés et non salariés) des entreprises (recensées) de transport léger ont doublé entre 1995 et 2000.

Données de cadrage des entreprises exploitant quasi exclusivement des VUL

Unité monétaire : milliers d'euros

	Transports de proximité 602 L	Transports interurbains 602 M	Déménagement 602 N	Location de camions avec conducteurs 602 P	Messagerie et fret express 634 A	Tous secteurs
Nombre d'entreprises	13 640 71%	3 714 19%	417 2%	952 5%	512 3%	19 235 100%
Parc véhicules moteur	28 988	9 074	1 062	2 013	3 789	44 926
dont jusqu'à 3,5 tonnes	28 698 65%	8 881 20%	1 021 2%	2 005 5%	3 639 8%	44 244 100%
dont autres	290	193	41	8	150	682
Effectif total	30 976 55%	10 340 18%	1 725 3%	2 021 4%	10 926 20%	55 988 100%
dont salariés	19 384	7 609	1 507	1 231	10 564	40 295
Chiffre d'affaires net HT en k€	1 560 613	644 574	113 985	114 238	1 541 414	3 974 823
dont CA transports	1 559 728	643 657	113 938	114 235	1 540 600	3 972 159
Sous-traitance transport	158 806	71 898	19 839	11 904	808 597	1 071 044
% sous-traitance dans le CA transport	10%	11%	17%	10%	52%	27%
CA transports net de sous-traitance	1 400 923 48%	571 759 20%	94 099 3%	102 331 4%	732 003 25%	2 901 115 100%

Source : SES – extraction EAE 2000

Les autres données de cadrages sont développées dans les sous-parties qui suivent.

5.2. Les caractéristiques des entreprises

Dans le transport léger comme dans le reste du transport de marchandises, l'organisation du secteur reste très duale : une masse de très petites entreprises côtoie quelques grandes entreprises pour lesquelles elles travaillent en sous-traitance.

5.2.1. La typologie des très petites entreprises

La DTT préconise, dans une note méthodologique sur les très petites entreprises du TRM, de distinguer trois situations différentes qui correspondent à trois étapes dans l'évolution d'une entreprise : le transporteur conducteur, le transporteur patron et le transporteur dirigeant.

⁸ Qu'il nous soit permis de le remercier ici encore pour cette collaboration.

"Le transporteur conducteur est l'exploitant unique qui conduit lui-même son véhicule, tout en assumant les responsabilités de l'entrepreneur. Cette appellation, correspondant à l'américain "owner driver" [ou également "owner operator" NDLA], est préférable à celle d'artisan transporteur, (terme impropre puisque le transporteur est rarement inscrit au registre des métiers et qu'obligatoirement inscrit au RCS, il exerce par définition une activité commerciale), ou aux autres désignations du vocabulaire imagé du transport, telles que louageur, locatier, tractionnaire, termes ignorés par la réglementation des transports. Cette catégorie représente à elle seule près de la moitié des TPE de TRM."

Dans l'étape suivante, l'entrepreneur prend le risque d'embaucher un salarié tout en restant lui-même aux commandes d'un véhicule. *"Il franchit là un cap important : doublement du chiffre d'affaires de l'entreprise, obligation d'organiser le travail et d'assurer la rémunération et les charges d'un autre que lui-même"*.

Enfin, dans la poursuite de l'expansion de l'entreprise, *"le transporteur patron va quitter sa fonction de production de conducteur de véhicule pour se consacrer aux tâches structurelles que sont les fonctions commerciale, administrative ou d'exploitation"*. Ce stade est franchi aux alentours de 5 salariés.

5.2.2. L'importance des très petites entreprises

En effet, 94% des entreprises de transport léger n'emploient pas plus de 5 salariés. Ce pourcentage est nettement inférieur en messagerie, où seulement 4 entreprises de transport léger sur 5 emploient moins de 6 salariés.

Un grand nombre d'entreprises (plus de 4 entreprises sur 5) de transport léger n'emploient même aucun salarié. Le déménagement fait figure d'exception, puisque seulement une entreprise sur deux n'a pas de salarié. Les artisans transporteurs représentent de ce fait une proportion importante (28%) de l'effectif du secteur.

L'effectif dans le transport léger en 2000

	TRM Régional	TRM Interurbain	Déménagement	Location	Messagerie, fret express	TOTAL
Nombre d'entreprises	13 640	3 714	417	952	512	19 235
Effectif total	30 976	10 340	1 725	2 021	10 926	55 988
effectif non salarié*	37%	26%	13%	39%	3%	28%
effectif salarié*	63%	74%	87%	61%	97%	72%
dont effectif roulant**	48%	59%	47%	52%	28%	46%

* En % de l'effectif total

Source : SES – extraction EAE 2000

** en % de l'effectif salarié

L'effectif moyen par entreprise est de 2,9 personnes, la messagerie se distinguant là encore du lot avec un effectif moyen par entreprise de 21,3 personnes. On remarquera également que la structure du personnel diffère profondément en messagerie, puisque moins d'une personne sur trois (31%) conduit un véhicule, contrairement aux autres sous-secteurs (85% en moyenne). Dans les entreprises de plus de 6 salariés, l'effectif roulant ne représente plus que 27% de l'effectif total en messagerie.

Par comparaison avec l'ensemble du secteur, les entreprises de transport léger représentent près de la moitié des entreprises de transport routier de marchandises. Cette importance est particulièrement nette dans le transport de proximité, où elles représentent près de 60% des entreprises, et deux entreprises individuelles sur trois !

Malgré cette importance numérique, le transport léger ne concerne que 14% des personnes occupées dans le TRM, et un salarié du secteur sur dix. La très petite taille de ces entreprises explique cette faible importance, puisqu'elles représentent 55% des entreprises de moins de 6 salariés et 55% des entreprises individuelles.

Le poids du TL par sous-secteur (en %)

	Total entreprises	Entreprises de 0 à 5 salariés	Entreprises de 6 salariés et plus	Effectif total	Effectif non salarié	Effectif salarié
TL - proximité	59,8%	66,3%	19,8%	30,7%	65,6%	23,3%
TL - interurbain	24,3%	33,3%	6,0%	5,4%	31,5%	4,2%
TL - déménagement	28,0%	44,8%	6,2%	11,9%	33,4%	10,8%
TL - location	49,1%	62,6%	7,6%	9,1%	64,0%	5,9%
TL - messagerie	50,4%	78,1%	21,4%	13,6%	77,0%	13,3%
TL - TOTAL	45,3%	55,4%	11,3%	13,7%	54,6%	10,6%

Source : SES – extraction EAE 2000

5.2.3. Le parc dans le transport léger

Le parc utilisé par les entreprises de transport léger est presque exclusivement (98,5%) composé de véhicules de moins de 3,5 tonnes de PTAC (le reste étant des camions de moins de 19 tonnes). Avec un total de 44 000 VUL, les entreprises disposent en moyenne d'un parc moyen de 2,3 véhicules, avec un maximum de 7,1 véhicules en messagerie. En rapportant l'effectif roulant (salarié et non salarié) au nombre total de véhicules moteurs, on obtient un ratio chauffeur véhicule très légèrement inférieur à un dans tous les sous-secteurs (0,93 en moyenne sur l'ensemble).

Relativement à la masse de VUL utilisés en compte propre, les VUL utilisés pour compte d'autrui pèsent moins de 1% du total du parc. On dénombrait en effet, au 1^{er} janvier

2001, plus de 4,8 millions de véhicules utilitaires légers de moins de 15 ans⁹ (hors deux-roues). Le parc de VUL utilisé pour compte d'autrui constitue donc bien une goutte d'eau dans l'océan du parc utilisé en compte propre.

En revanche, les entreprises de transport léger utilisent près des deux tiers (62%) du parc de VUL de l'ensemble des entreprises de transport routier de marchandises. Comparé à l'ensemble des véhicules moteurs utilisés dans le TRM pour compte d'autrui, le parc des entreprises de transport léger ne pèse que 15% du parc total. L'exception concerne le transport de proximité, puisque les VUL utilisés dans le transport léger représentent le tiers du parc total de véhicules moteurs de ce sous-secteur.

Le poids du TL par sous-secteur

	Camions jusqu'à 3,5 t de PTAC	Camions de 3,5 t à 19 t de PTAC	Camions de plus de 19 t de PTAC	Remorques	Tracteurs routiers	Semi- remorques	Total véhicules moteurs
TL - proximité	78,0%	1,5%	0,2%	1,0%	0,0%	0,0%	32,2%
TL - interurbain	49,1%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,1%
TL- déménagement	30,6%	1,0%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	12,8%
TL - location	34,7%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,4%
TL - messagerie	49,4%	1,4%	0,3%	1,0%	0,2%	0,1%	15,3%
TL - TOTAL	62,0%	1,0%	0,1%	0,3%	0,0%	0,0%	15,2%

Source : SES – extraction EAE 2000

5.2.4. Le CA et la rentabilité de l'activité de transport léger

Le chiffre d'affaires transport représente globalement près de 4 milliards d'euros, se répartissant principalement entre deux activités d'importance égale (39% du CA total pour chacune) : le transport de proximité et la messagerie. Si l'on exclut la part sous-traitée, le transport de proximité réalise près de la moitié (48,3%) du chiffre d'affaires du transport léger, loin devant la messagerie. En effet, si le taux de sous-traitance avoisine en général 10%, la messagerie fait là encore figure d'exception en confiant plus de la moitié de son activité en sous-traitance. D'ailleurs, compte tenu du rôle joué par la sous-traitance dans l'organisation de l'activité dans ce sous-secteur, les professionnels emploient plutôt le terme de "cotraitance".

Si les entreprises de moins de 6 salariés dominent en nombre le secteur du transport léger, elles ne réalisent, en moyenne, que 40% du chiffre d'affaires net total. En messagerie, les entreprises de 6 salariés et plus occupent 98% du marché. Si l'on fait abstraction de la messagerie, en ne retenant que les activités de transport hors sous-traitance, les entreprises de moins de 6 salariés occupent près de 60% du marché.

⁹ Au 1^{er} janvier 2002, le parc total frôlait la barre des 5 millions de VUL de moins de 15 ans.

Les entreprises de transport léger n'exercent, dans leur immense majorité, qu'une seule activité, puisqu'en moyenne 99% du chiffre d'affaires d'un secteur est concentré dans la branche correspondante d'activité. Les entreprises de transport léger ne diversifient donc pas leur activité.

Sur le seul transport de proximité, le chiffre d'affaires a progressé de près de 89% en cinq ans, soit un rythme de croissance annuel moyen de 13,4%, confirmant ainsi les propos de Monsieur Bisson concernant "l'âge d'or" du transport léger.

Quelques éléments financiers du sous-secteur transport léger

	Régional	Interurbain	Déménagement	Location	Messagerie	TOTAL
CA transport (M€)	1 560	644	114	114	1 541	3 972
dont CA transport hors sous-traitance confiée (en %)	90%	89%	83%	90%	48%	73%
Investissements corporels hors apports (M€)	83	26	5	7	21	142
Résultat net /CA (6 salariés et +)	2,9%	1,1%	-0,1%	5,1%	-1,4%	-0,04%

Source : SES – extraction EAE 2000

Malgré cette forte croissance, les résultats financiers sont encore très fragiles dans le transport léger. En messagerie, notamment, le résultat net s'avère négatif pour l'année 2000. L'excédent brut d'exploitation, qui normalement décrit ce qui reste à l'entreprise une fois les salaires versés et les consommations intermédiaires décomptées, est même négatif ! Dans les autres sous-secteurs, le ratio *résultat net / chiffre d'affaires* est assez faible, à l'exception de la location où il dépasse 5%.

Compte tenu de cette faible rentabilité et de la petite taille des entreprises, les investissements sont logiquement faibles (142 M€, soit moins d'un milliard de francs) et tournent autour de 2 500 euros par personne occupée, avec un maximum en location de véhicule avec chauffeur (3 600 € par personne occupée) et un minimum en messagerie (1 900 €).

Comparée à l'ensemble des entreprises de transport routier de marchandises, la taille financière des entreprises de transport léger est grosso modo dix fois moins importante que celle des autres entreprises de transport routier de marchandises.

Le poids du TL par sous-secteur

	Chiffre d'affaires net (HT)	Chiffre d'affaires transport	Chiffre d'affaires transport hors sous-traitance	VA HT	Frais de personnels	Investissements corporels (hors apports)	dont en matériel de transport et manutention
TL - proximité	21,1%	21,9%	21,7%	23,7%	19,8%	20,4%	5,9%
TL - interurbain	3,5%	3,6%	3,7%	4,4%	3,8%	3,3%	0,9%
TL déménagement	- 10,5%	10,7%	10,1%	9,3%	9,1%	12,3%	3,0%
TL - location	6,4%	6,7%	6,5%	7,7%	5,9%	4,7%	0,4%
TL - messagerie	14,5%	14,7%	14,2%	14,4%	15,3%	10,8%	2,9%
TL - TOTAL	10,1%	10,4%	9,9%	11,3%	10,0%	9,0%	2,0%

Source : SES – extraction EAE 2000

Le chiffre d'affaires du transport léger ne représente en effet que le dixième du marché du TRM, avec toutefois une part de marché plus importante (21%) dans le transport de proximité. Les mêmes ordres de grandeurs se retrouvent pour la valeur ajoutée (hors taxes), les frais de personnels et le montant des investissements corporels. Le moindre coût des véhicules utilisés expliquent la faible part (2%) que représentent les investissements en matériel de transport et de manutention dans l'ensemble du TRM.

Comparativement aux autres entreprises de transport routier de marchandises, le secteur du transport léger est donc non seulement "léger" par les caractéristiques de son outil de production (type de véhicule, parc, effectif salarié), mais également par la dimension financière de ses entreprises.

6. L'importance de la sous-traitance dans l'organisation de l'offre de transport léger

Un des moyens possibles permettant d'aborder la pratique des professionnels dans un secteur consiste à étudier la jurisprudence le concernant. Or, ces dernières années, de multiples procès ont mis en cause l'existence de travail dissimulé et de prêt de main-d'œuvre (= "marchandage") dans ce secteur. Cette pratique concerne principalement les messagers, comme Exapaq, Extand, Jet Services ou France Acheminement, voire des acteurs plus importants comme Chronopost, etc. Elle se décline de multiples façons (sous-traitance, franchise, travailleurs étrangers, etc..) en poursuivant un objectif commun : contourner les contraintes du salariat, notamment en matière de charges sur salaires et de limite du temps de travail, de façon à survivre face à la concurrence.

L'intérêt de cette jurisprudence est d'apporter des témoignages empreints d'une certaine objectivité et d'un certain recul, propres à la justice. Et il est évident que les sociétés citées ont parfois pu changer de stratégie dans ce « temps judiciaire ». Ainsi, Exapaq a réduit la part de la sous-traitance de 70% à 30% du CA en 2003¹⁰. Néanmoins, ce mode dominant semble se régénérer sans cesse, avec de nombreuses sociétés qui l'adoptent encore, en espérant ne pas franchir une limite par ailleurs mobile et difficile à définir (cf les jugements contradictoires concernant Exapaq Sud et Exapaq Val-de-Saône portant sur les mêmes faits).

Là réside l'intérêt d'examiner la jurisprudence concernant le réseau de messagerie d'une société comme Exapaq (6.1. Le cas typique : l'affaire Exapaq Auvergne), ou comme France Acheminement (6.2 Le cas France Acheminement). Nous verrons ensuite que l'enquête réalisée par l'Unostra confirme la plupart des aspects dégagés par la jurisprudence (6.3. L'enquête Unostra sur la sous-traitance dans le transport léger), tout comme des enquêtes similaires réalisées dans d'autres pays par d'autres organisations (6.4. Une organisation similaire à l'étranger). Par ailleurs, est proposé en annexe une analyse théorique de la structure de l'organisation de l'offre dans le secteur, à travers le prisme de la théorie des coûts de transaction.

6.1. Le cas typique : l'affaire Exapaq Auvergne

Le 31 juin 2001, le Tribunal de Grande Instance de Clermont-Ferrand condamnait la société Exapaq Auvergne pour travail dissimulé et prêt de main-d'oeuvre. Peu de temps après, le 26 juillet, c'était au tour du TGI de Saint-Etienne de condamner la société Exapaq Forez, pour les mêmes motifs. On retrouvait les mêmes acteurs pour jouer deux fois le même rôle.

¹⁰ Yvon Raboin, Président du directoire d'Exapaq SA, *in* L'officiel des transporteurs du 10 mai 2003, n°2215, p. 25.

Ces sociétés font toutes deux partie du réseau national Exapaq, tout comme d'autres filiales d'Exapaq ayant fait l'objet de procès en d'autres lieux (Exapaq Val-de-Saône relaxée le 10 novembre 1999, Exapaq Maine condamné le 14 septembre 2001, Exapaq Sud dont le pourvoi a été rejeté le 5 février 2002). Ce réseau exerce une activité de messagerie portant sur les colis de moins de 30 kg. Les deux sociétés concernées couvraient les départements du Puy de Dôme, de la Loire, de la Haute-Loire et de la Lozère.

Le cas d'Exapaq Forez est peut-être le plus intéressant, car la société ne disposait en propre d'aucun chauffeur salarié. L'ensemble de ses activités de transport était en effet confié à des sous-traitants (au moins 13 entreprises), soit des artisans "locatiers", soit des très petites entreprises dont les salariés travaillaient exclusivement pour Exapaq. Sur le plan de la théorie des organisations, la société Exapaq Forez constitue ainsi un cas "idéal-typique" où seule la forme organisationnelle étudiée prévaut.

La forme organisationnelle étudiée se présente, selon le TGI de St Etienne, de la façon suivante :

"l'activité de transport était assurée par des conducteurs non salariés qui travaillaient dans un ensemble organisé suivant un lien de subordination vis-à-vis d'Exapaq Forez dès lors que la clientèle était celle d'Exapaq, que la facturation, les horaires et l'organisation des tournées étaient établis par Exapaq, que des pénalités étaient prévues en cas de mauvaise exécution des livraisons et que les véhicules ainsi que la tenue des chauffeurs portaient le logo et les couleurs de la Société Exapaq" (TGI de St-Etienne, 26/07/2001, p. 5).

Plus précisément, cette forme organisationnelle comporte une série de caractéristiques cohérentes sur le plan économique.

6.1.1. L'identification des chauffeurs et des véhicules

En premier lieu, l'appartenance à un réseau comme celui d'Exapaq suppose que la clientèle puisse facilement identifier les acteurs qu'elle rencontre. Il s'agit là d'une logique de marketing évidente qui participe de la renommée d'une enseigne, quelle qu'elle soit. Elle implique plusieurs aspects qui ont tous été sanctionnés par la justice.

- Le véhicule doit porter un logo visible et facilement identifiable, non brouillé par d'autres signes. Cela implique donc la mise aux couleurs du véhicule et l'interdiction - contractuellement établie - d'apposer tout autre logo que celui du réseau Exapaq. Toute dérogation à cette règle risquerait de brouiller le signal marketing.
- Les véhicules doivent comporter des caractéristiques précises (gabarit, nombre et modalités d'ouverture des portes, etc.). La société Exapaq a donc exigé de ses sous-traitants qu'ils se dotent de véhicules de marque et de type précis (en l'occurrence, Mercedes ou Ford Ducato).
- Les véhicules mis aux couleurs d'Exapaq ne peuvent être utilisés au profit d'autres donneurs d'ordres. Pour les artisans ne disposant que d'un seul véhicule, cette clause contractuelle implique de facto l'exclusivité au profit d'Exapaq.

- Les chauffeurs portent, au cours de leurs tournées, les uniformes d'Exapaq. Là encore, le souci de l'image prévaut dans les normes vestimentaires imposées par la société.
- Les chauffeurs doivent également se conformer aux procédures de livraison/enlèvement détaillées par Exapaq, ces normes et procédures favorisant ici l'interchangeabilité - et donc la visibilité - des acteurs.

Concrètement, les sociétés candidates à l'appel d'offres qui ne remplissaient pas ce cahier des charges n'étaient pas retenues, Exapaq "poussant l'infantilisation de ses co-contractants jusqu'à leur fournir un modèle de réponse conforme à l'appel d'offre" (idem, p. 7).

6.1.2. L'organisation des tournées

En deuxième lieu, une forme organisationnelle se caractérise par la répartition et l'organisation précise des attributions et des tâches à réaliser. Dans le cadre d'une relation de sous-traitance, ces aspects sont fixés par contrat. Ici, le contrat imposé par Exapaq poussait le souci d'organisation jusqu'au moindre détail.

L'activité de messagerie se caractérisant par la livraison à J + 1 des colis, la contrainte temporelle pèse donc lourdement sur l'organisation du travail. Les horaires fixés contractuellement par Exapaq avec ses sous-traitants se devaient donc d'être rigoureux, tout en comportant une grande amplitude journalière. Les artisans transporteurs étaient ainsi tenus de se présenter sur les quais de la société Exapaq à 7 heures pour procéder au chargement des colis à livrer dans la matinée à partir de 8 heures et demi. Leurs après-midi étaient consacrés au ramassage de colis pour des clients fixes ou occasionnels d'Exapaq afin d'être livrés sur les quais de l'Exa-centre à 19h15 au plus tard, heure de départ des camions pour les livraisons hors région. Relevons ici que l'amplitude journalière requise par Exapaq pour les artisans transporteurs était susceptible d'excéder l'amplitude maximale autorisée pour des salariés.

Les colis - lors de la distribution et de la ramasse - étaient scannés par l'artisan au moyen d'un matériel fourni par la société Exapaq afin d'établir leur trace. La fourniture du matériel par Exapaq obéit à deux contraintes évidentes de la messagerie : 1/ compte tenu de la responsabilité d'Exapaq dans l'acheminement de colis de valeur, la traçabilité constitue un argument commercial désormais indispensable dans ce secteur ; 2/ compte tenu de la nécessaire homogénéité des systèmes d'informations afin de permettre le suivi des colis dans l'ensemble du réseau Exapaq, la société ne peut faire autrement que de doter - ou faire doter - chaque véhicule d'un même matériel.

Les colis, une fois scannés, étaient agencés selon un ordre établi par Exapaq, un document reprenant l'ensemble des livraisons à effectuer. L'organisation de la tournée obéissait à une logique d'optimisation des temps de transport, mais ôtait en contrepartie toute latitude au transporteur :

"aucune liberté n'était laissée au transporteur, le chargement devant se faire *"sur instruction du personnel de l'Exa-centre"* en plaçant les colis *"dans l'ordre de la tournée"* ce qui excluait la possibilité d'intercaler dans le chargement les colis d'autres clients éventuels" (ibid.).

Il en allait de même pour la "ramasse" s'effectuant l'après-midi. Les chauffeurs devaient prendre contact avec l'Exa-Centre en début d'après-midi pour connaître les clients occasionnels de la tournée de ramassage. En l'absence, les chauffeurs devaient rester à la disposition de l'Exa-centre en prévision d'éventuels ramassages avant d'entamer leur tournée normale de ramassage.

Ici encore, la logique même de l'activité de messagerie impose de conserver à disposition des chauffeurs. En règle générale, l'entreprise s'appuie sur un volant de chauffeurs salariés pour faire face à cette contrainte. La solution d'Exapaq est de convenir, de façon contractuelle, de cette disponibilité. La théorie des coûts de transaction permet d'expliquer ce phénomène en identifiant le facteur temps comme un actif spécifique (cf. Annexe 1).

Les chauffeurs procédaient eux-mêmes au déchargement et à la répartition des colis par zone de destination.

Les chargements, déchargements et livraisons de colis se faisaient sous la surveillance d'un chef de centre, conformément à des procédures explicitées dans un manuel remis à chaque chauffeur. On retrouve là les exigences de normaliser les prestations propres à toute activité en réseau.

6.1.3. Les prix et le financement de l'activité

Cette forme organisationnelle se caractérise par un recours systématique au marché, puisque la prestation de transport est confiée - et donc payée - en sous-traitance à une autre entreprise (artisanale ou TPE).

Dans cette configuration, le tarif est, en règle générale, négocié entre le donneur d'ordre et le sous-traitant. Dans le cas présent, compte tenu de l'asymétrie des relations (atomicité d'offres en sous-traitance exclusive pour un seul donneur d'ordre), Exapaq était en mesure d'imposer ses tarifs à ses entreprises sous-traitantes.

Les modalités tarifaires étaient initialement variables, mais évoluaient progressivement vers un système unique et commun à tous les sous-traitants de tarification au colis livré. Ainsi, une des sociétés avait négocié une tarification initiale au forfait kilométrique qui avait progressivement cédé la place à une rémunération au colis livré. Le prix de la livraison initialement fixé à 11 francs (1,68 €) avait baissé à 10 francs (1,52 €). Une autre société, créée expressément pour les besoins d'Exapaq, avait négocié une tarification forfaitaire à la journée avant de se voir imposer une tarification au colis livré, puis un système dégressif au nombre de colis livrés par client. Cette évolution s'était ensuite accompagnée d'une même pression à la baisse du prix, passant de 17,50 francs (2,67 €) le colis livré à 14,50 francs (2,21 €).

Le calcul de ces prix obéissait à une logique économique évidente pour Exapaq. Elle consistait à rémunérer les artisans sous-traitants de façon à ce qu'ils aient l'équivalent d'un

salaire net. Elle permettait à Exapaq de s'exonérer des charges liées à l'emploi de salariés. Elle lui permettait également de tirer parti indirectement des aides à la création d'entreprise dont les artisans avaient pu bénéficier. Exapaq favorisait même cette création d'entreprise :

"la société Exapaq a suscité au moyen d'annonces passées dans des journaux locaux ou parmi ses propres salariés en chômage, la création d'entreprises de transport vouées à la réalisation de ses seuls besoins économiques" (ibid.).

L'entreprise artisanale une fois créée pouvait survivre tant qu'elle recevait des subventions d'exploitation. Lors de sa suppression, l'entreprise était contrainte de déposer le bilan. L'artisan avait alors la possibilité de créer une autre entreprise, bénéficiant à nouveau des aides à la création. L'ultime bénéficiaire de ces subventions était donc le donneur d'ordre à travers les prix imposés.

Relevons que ce système n'est possible que si la facturation est contrôlée par le donneur d'ordre. Exapaq présentait en effet au client une facture où ne figurait que le seul nom d'Exapaq. Un récapitulatif - et une facture correspondante ! - était ensuite adressé en fin de mois aux sous-traitants avec la rémunération idoine. Comme le relève clairement le TGI de St-Etienne pour Exapaq Auvergne :

"Il est en outre établi que leur rémunération résultant formellement de factures portant leur signature, était en fait fixée chaque mois à partir des relevés informatiques collationnés à Exapaq et en fonction d'un tarif étudié à partir d'une simulation financière tenant compte des caractéristiques de la tournée, du nombre de colis et des charges du "sous-traitant", charges au demeurant facilement prévisibles, s'agissant du coût de location d'un fourgon, des frais d'assurance et du carburant".

Le coût du véhicule était d'autant plus prévisible que 1/ les véhicules sont identiques (puisque recommandés par Exapaq lors de l'appel d'offre) 2/ certains artisans louaient leur véhicule à une société appartenant au gérant d'Exapaq Auvergne.

6.1.4. Un système d'encouragement annihilé et déséquilibré

Toute forme organisationnelle se caractérise par un système de motivation et de sanction pour ses participants. Examinons ces deux aspects.

Les ressorts naturels de la motivation annihilés

En théorie, la motivation principale d'un entrepreneur artisan est la recherche du profit. A la différence du salariat, qui n'exécute que ce qui lui est ordonné de faire en contrepartie du versement d'un salaire, l'entrepreneur va chercher spontanément à exécuter au mieux la commande, afin d'économiser sur ses coûts et de maximiser ses recettes. La recherche du profit incite l'entrepreneur à améliorer ses performances, voire à innover. Les deux parties contractantes ont donc intérêt à pérenniser cette sous-traitance, Exapaq puisqu'il économise - entre autres - les charges sur salaires, l'artisan puisqu'en s'organisant au mieux, il peut augmenter significativement son bénéfice.

Dans la pratique, rien n'était moins sûr, puisque 1/ les tarifs étaient imposés par Exapaq, empêchant l'artisan de proposer une politique tarifaire favorisant la constitution d'un profit ; en effet, la facturation était calculée par Exapaq de façon à ce que l'artisan perçoive une rémunération équivalente au salaire net d'un salarié (de l'ordre de 7000 à 8000 francs mensuels). 2/ Les tournées et les ramasses étaient organisées par Exapaq, empêchant l'artisan d'apporter ses propres solutions organisationnelles susceptibles de lui générer un profit. La motivation était donc autre que la recherche du profit. En fait, le contexte du bassin d'emploi en Auvergne constitue le principal motif de l'activité des artisans. En effet, leur motivation principale était soit de sortir du chômage et, par là, d'accepter cette porte de sortie inespérée que représentait le travail pour Exapaq, soit d'éviter de se retrouver au chômage si l'artisan était un ancien salarié d'Exapaq.

Concernant les petites sociétés, avec quelques salariés, on retrouve le schéma de la recherche du profit, mais avec toujours l'épée de Damoclès de la cessation d'activité, au regard de l'extrême facilité d'accès au marché des concurrents potentiels.

Un système d'incitation reposant sur des pénalités unilatérales

Le système d'incitation mis en place par Exapaq ne reposait pas sur une logique de prime, puisque l'attribution de prime caractérise le salariat, mais sur une logique de sanction. En effet, si le transporteur n'effectuait pas la livraison du colis pour une raison x ou y, Exapaq était contractuellement "autorisée" à confier le colis à un autre transporteur, le différentiel étant à la charge du prestataire défaillant. Cette clause contractuelle constituait une incitation forte pour le transporteur à réaliser la prestation confiée.

Le contrat prévoyait également 22 cas de pénalités uniquement applicables au transporteur pour les défaillances éventuelles dans la manutention des colis, la saisie des éléments de tarification, l'entretien des véhicules ou le port des tenues Exapaq (*ibid.*).

6.1.5. Les avantages de cette forme organisationnelle pour Exapaq

Cette forme organisationnelle reposant sur la sous-traitance exclusive d'artisans ou de très petites entreprises comporte de nombreux avantages pour le donneur d'ordre. Elle permet :

- de contourner la réglementation du travail ;
- de s'exonérer des charges sociales liées à l'activité salariée ;
- de bénéficier indirectement des aides à la création d'entreprise ;
- de tirer profit des conditions tarifaires fixées sous la contrainte ;
- de reporter sur les sous-traitants les fluctuations conjoncturelles de l'activité, Exapaq n'ayant pas à couvrir d'engagements financiers de longs termes par un niveau minimal d'activité sur le court terme ;

- d'avoir les avantages du salariat (relation hiérarchique, disponibilité et exclusivité de la main-d'œuvre, maîtrise des actifs spécifiques) sans ses inconvénients (horaires de travail limités, charges sur salaires).

Sur le plan économique, le réseau Exapaq aurait eu tort de se priver de tels avantages.

6.1.6. Des frontières juridiques floues avec le salariat

Au fond, on est en présence d'une relation de type hiérarchique qui s'apparente au salariat, mais n'en est pas. Rien d'étonnant, dès lors, à ce que le TGI de Clermont Ferrand requalifie ce système en relation de "travail dissimulé" :

"Attendu qu'en employant sciemment des salariés sans accomplir les formalités légales les prévenus se sont rendus coupables du délit d'exercice d'un travail dissimulé au sens de l'article L 324-10 du Code du travail, tant dans sa rédaction ancienne que dans celle résultant de la loi du 11 mars 1997 ; que de même ils seront déclarés coupables du délit de prêt de main d'œuvre pour avoir disposé des salariés mis à leur disposition par les entreprises de transport concernées" (ibid.)

C'est donc la loi et la jurisprudence qui définissent les frontières du salariat, les frontières entre la firme et le marché.

Cette forme est décrite par la théorie des coûts de transaction comme une forme hybride entre la firme (dans laquelle l'allocation des ressources est internalisée, ou intégrée) et le marché (dans lequel l'allocation des ressources est externalisée ou marchande). La théorie des coûts de transaction a donc retenu le terme de "quasi-intégration" pour décrire la forme organisationnelle étudiée. Ce concept est approfondi en annexe.

6.2 Le cas France Acheminement

Parce que c'est le cas le plus récent et parce qu'un jugement singulier l'a concerné, le cas de la société France Acheminement mérite d'être rappelé (voir aussi les Bulletins des Transports et de la Logistique numéros 2921 et 2960).

France Acheminement est une société de transport de colis de proximité fondée en 1983 à Toulouse. En 2002, elle employait en direct 70 salariés pour un chiffre d'affaires de 11,2 millions d'euros. Son réseau de franchisés réalisait intégralement le transport. Ils ont été jusqu'à 783 chauffeurs-livreurs au statut d'indépendant, générant 80 millions d'euros de CA. A une certaine époque, il furent le premier distributeur de pièces détachées en France. Mais plusieurs franchisés mécontents se sont engouffrés dans la brèche du travail dissimulé et du marchandage, ce qui a contribué à fragiliser le réseau qui a été placé en redressement judiciaire le 17 décembre 2002, puis liquidé le 22 avril 2003.

De façon singulière, le 4 décembre 2001, la chambre sociale de Cassation ne se fonde pas sur la classique subordination, mais sur l'article L. 781-1-2° du Code du travail pour requalifier une relation de franchise en contrat de travail. Selon cet article, sont soumis au code du travail : « les apprentis, ouvriers, employés, travailleurs [...] dont la profession consiste

essentiellement [...] à recueillir les commandes ou à recevoir des objets à traiter, manutentionner ou transporter, pour le compte d'une seule entreprise industrielle ou commerciale, lorsque ces personnes exercent leur profession dans un local fourni ou agréé par cette entreprise et aux conditions et prix imposés par ladite entreprise. » L'exemple le plus typique souvent cité par Marie Tilche dans le Bulletin des transports et de la logistique est le gérant de station-service lié par un contrat d'approvisionnement exclusif à un pétrolier qui impose le prix de vente du carburant et détermine les heures d'ouverture et fermeture. Dans ses attendus, la Cour relève que le franchisé « distribuait et ramassait des colis à partir d'un local dont la société France Acheminement était locataire ». Ce qui conduit les commentateurs à trouver que la notion de « local fourni ou agréé » de l'article L.781-1 est bien extrapolée, puisque le franchisé se contentait d'aller y chercher des colis ou de les y apporter.

En revanche, les autres conditions relevées dans les attendus - horaires, itinéraires et prix - sont communes au lien de subordination sur lequel s'appuient généralement les requalifications en contrat de travail.

6.3. L'enquête Unostra sur la sous-traitance dans le transport léger

S'il est entendu que la justice ne s'empare que des cas "limites", il n'en reste pas moins que la forme organisationnelle décrite - la "quasi-intégration" - est largement répandue dans le transport léger. L'enquête réalisée par l'Unostra en 2001 auprès d'un échantillon de 89 transporteurs en témoigne¹¹. Cette enquête, qui avait pour objet de "faire un état des conditions dans lesquelles s'organisent les relations de sous-traitance", fait ressortir plusieurs éléments significatifs.

En premier lieu, il convient de relever que les entreprises ayant répondu au questionnaire (13,3% des 670 questionnaires envoyés) ont pratiquement toutes (96%) fait la démarche de s'inscrire au registre des transporteurs, comme elles y sont obligées depuis août 1999. Les estimations des DRE mentionnent généralement des taux proches de 100%, à l'exception de l'Ile de France où le taux pourrait descendre à 85%. Vu le poids de cette région qui compte environ un tiers des entreprises VUL, ce taux de 96% est parfaitement cohérent.

Il apparaît en effet, en deuxième lieu, que dans 72% des cas (64 entreprises sur 89), les transporteurs légers travaillent exclusivement pour un seul donneur d'ordre, les autres travaillant soit directement pour des clients, soit pour plusieurs donneurs d'ordres. La sous-traitance exclusive est donc bien un phénomène massif dans le transport léger.

¹¹ UNOSTRA [2001] *Enquête Unostra relative à la sous-traitance permanente dans le transport routier de marchandises au moyen de véhicules d'un PMA jusqu'à 3,5 tonnes*, février 2001.

Lorsqu'elles travaillent en sous-traitance exclusive, le "régime de l'affrètement permanent" prévaut pour la moitié d'entre elles, la quasi-totalité des autres entreprises (43%) travaillant sous le régime de la location de véhicule avec chauffeur. Autrement dit, la quasi-intégration domine, que ce soit sous une forme ou sous une autre. Le flou entre le salariat et la sous-traitance est entretenu par l'absence de contrats écrits avec le donneur d'ordre dans 60% des cas.

Le fait de travailler en sous-traitance exclusive place ces entreprises dans une situation de précarité extrême, compte tenu de la nécessité de respecter leurs engagements financiers (notamment les traites pour payer le véhicule, les locaux, les salariés lorsqu'elles en ont, etc.). Trois entreprises sur quatre n'ont pas de garantie minimale de chiffre d'affaires. Le donneur d'ordre fait donc clairement supporter les fluctuations conjoncturelles sur les épaules de ses sous-traitants.

L'enquête de l'Unostra confirme partiellement la dépendance des transporteurs vis-à-vis de leur donneur d'ordre en matière de facturation et d'achat de biens et services. Seule une entreprise sur dix reconnaît que sa facture est directement établie par son donneur d'ordre et qu'elle passe par son intermédiaire pour acheter son véhicule. En revanche, le système de pénalités (les "dettes") retenues à la source est confirmé par près de 30% d'entre elles...

L'enquête de l'Unostra fait néanmoins ressortir des différences importantes par rapport à ce qui ressort de la jurisprudence.

Tout d'abord, le mode de tarification principal est la rémunération au kilomètre pour près de deux entreprises sur trois. Les autres entreprises sont rémunérées à la position (17% des cas) ou forfaitairement à la journée (12% des cas).

Ensuite, deux entreprises sur trois estiment que leurs prix permettent de couvrir leurs coûts, les autres estimant à + 10% la hausse nécessaire des prix pratiqués. Malgré cela, peu nombreuses sont les entreprises disposant de marges de négociation avec leur donneur d'ordres. Ainsi, seules 30% d'entre elles ont réussi à négocier une augmentation des prix suite à la hausse des prix du gazole en 2000.

Ainsi, malgré quelques points non négligeables de divergences, l'enquête de l'Unostra vient confirmer que la "quasi-intégration" est une forme organisationnelle banale dans le transport léger. Bien entendu, ces cas sanctionnés par la loi constituent des cas "limites". Depuis la multiplication des condamnations, les autres entreprises ne poussent pas la logique aussi loin. Néanmoins, elles conservent toutes le principe du recours à la sous-traitance auprès d'artisans ou de petites entreprises, mais en mettant en place des garde-fous. Cette forme organisationnelle persiste en éliminant les excès. A La Poste, par exemple, les sociétés inscrites pour répondre à un appel d'offre doivent remplir un questionnaire dans lequel figure un taux de dépendance économique vis-à-vis de La Poste (pourcentage du CA réalisé en sous-traitance pour La Poste).

Si ce taux dépasse un certain seuil, l'entreprise est évincée. Reste que la messagerie est le sous-secteur qui recourt le plus - de façon systématique - à la sous-traitance, comme en témoignent les statistiques fournies par l'Enquête annuelle d'entreprise.

6.4. Une organisation similaire à l'étranger

Deux études réalisées à l'étranger corroborent la prégnance de la quasi-intégration dans les formes organisationnelles régissant le secteur du transport léger.

En Espagne tout d'abord, où une étude ministérielle datant de 1996 affirme que 67% des transporteurs conducteurs ("owner operators") sont "quasi-intégrés", 45% travaillant exclusivement pour une firme. Le pourcentage est encore plus important (71%) lorsqu'on ne considère que les transporteurs conducteurs spécialisés dans le transport à longue distance (Barrio, 1996, pp. 26-28)¹².

En Belgique ensuite, une enquête de STV (STICHTING TECHNOLOGIE VLAANDEREN)-Innovatie & Arbeid conduite par Hadewych Bamps sur toutes les entreprises de transport léger travaillant en Flandre et à Bruxelles (soient 550) met en évidence de nombreuses similitudes avec le cas français.

Tout d'abord, plus de la moitié des entreprises de transport léger (53%) n'ont pas de salariés. 81% sont des très petites entreprises de moins de 5 salariés.

50% des entreprises ont un chiffre d'affaires annuel inférieur à 125 000 €. Et même 39% des entreprises réalisent un CA annuel inférieur à 75 000 €. Ce sont souvent des très petites entreprises, puisque 63% des transporteurs conducteurs ont un CA annuel inférieur à 75 000 €. A l'autre extrémité, 4% des entreprises réalisent un CA annuel supérieur à 5 millions d'euros. On retrouve ici le dualisme caractérisant le secteur en France. En effet, plus du tiers des entreprises n'ont pas de conducteurs en propre et sous-traitent leurs opérations de transport à des transporteurs conducteurs. La plupart de ces entreprises travaillent directement ou indirectement en sous-traitance pour les quatre grandes entreprises de l'express DHL, UPS, TNT et FEDEX. Le secteur emploie 4800 personnes dont la moitié chez les quatre intégrateurs (*idem.* p. 20). 52% des chauffeurs-livreurs travaillent pour les quatre intégrateurs.

Selon Arrunada *et al.*, la situation est pratiquement identique dans la plupart des pays de l'Europe continentale, au Royaume-Uni, voire en Australie (Arrunada *et al.*, 1998, note 21, p. 18).

¹² Cité par Arrunada *et al.*, 1998, note 21, p. 18.

7. Prix et coûts dans le transport léger

Le secteur connaît une profonde hétérogénéité en matière tarifaire. La très faible rentabilité constatée dans l'Enquête annuelle d'entreprise s'explique par des prix très peu élevés (1. Les prix) et des coûts en grande partie mal maîtrisés (2. Les coûts). Ce sont ces deux points qu'il convient d'examiner.

Avant cela, il convient de préciser d'emblée la principale limite de cet examen : il n'existe pas de dispositif statistique permettant de suivre les prix et les niveaux de coûts dans le secteur du transport léger. Seule l'Enquête annuelle d'entreprise permet de déterminer approximativement la structure moyenne des coûts à partir du compte de résultat. L'examen qui suit se bornera donc à pointer du doigt des éléments de phénomènes largement constatés par les professionnels du secteur.

7.1. Les prix

Il ressort de nos entretiens avec des professionnels du secteur une grande hétérogénéité des pratiques et des gammes tarifaires, renforcée par l'apparition récente de bourses de véhicules.

7.1.1. Une pratique très hétérogène des transporteurs

7.1.1.1. Un prix fortement dépendant de la nature de l'activité

La pratique tarifaire dans le transport léger dépend, comme dans n'importe quelle autre activité, des caractéristiques spécifiques de l'activité et des actifs employés pour la réaliser, des options de gestion adoptées par l'entrepreneur, de l'importance du contrat, etc.

Le transport léger peut en effet être rémunéré au forfait, au forfait et au kilomètre, au kilomètre, au point de livraison, au colis livré, au gabarit du colis, forfaitairement par zone, etc. Si l'activité implique de livrer plusieurs colis dans une zone donnée, le transporteur n'aura pas intérêt à facturer au kilomètre, puisque les envois sont concentrés dans une même zone. Il pourra en revanche facturer au point (fonction de la distance parcourue par colis).

La variété des logiques tarifaires peut être illustrée par l'examen de quelques entreprises installées depuis longtemps dans le secteur.

TCM EXPRESS

La diversité des grilles tarifaires se rencontre au sein même d'une entreprise. C. Marault, de TCM Express, raconte que, pour les VPCistes, il fixe un prix moyen de la livraison en fonction de l'activité et de la zone géographique à livrer. Mais un système de majoration a été

institué pour les livraisons de colis hors gabarit, comme les produits lourds et volumineux (canapés, frigorifique, etc.), pour tous les services annexes (enlèvement des encombrants, etc.).

Pour la messagerie, il a convenu d'un système hybride au point et au forfait. Le forfait lui permet, quoi qu'il arrive, d'avoir un revenu mensuel minimum permettant de couvrir une partie des coûts fixes. Les points permettent d'indexer sa rémunération sur le volume d'activité et viennent s'ajouter au forfait.

En affrètement spot pour une course à la demande, le prix dépend du kilométrage, mais peut être majoré en fonction de l'urgence et du gabarit de l'envoi.

Mais, quel que soit le système tarifaire retenu, le principal est que le véhicule génère un chiffre d'affaire supérieur au seuil de rentabilité du véhicule. Or, les conditions d'exploitation de TCM Express fixent approximativement ce seuil à 4 500 € par mois et par véhicule (ou 220 € par jour). La connaissance de ce seuil lui permet de déterminer une grille tarifaire en conséquence.

Mais, la connaissance de ce seuil ne va pas de soi. C. Marault a résolu cette difficulté en adoptant une optique "gestionnaire" : privilégier la régularité des revenus et des coûts plutôt que les opportunités.

A titre d'exemple, C. Marault explique que ses véhicules sont acquis par location financière avec un contrat d'entretien. Les véhicules sont conservés pendant trois ans et repris à une valeur de revente normale. Ce mode de financement comporte plusieurs avantages :

- 1) il permet de considérer ce poste comme un coût fixe à plus ou moins 5%, qu'il peut budgéter à l'année, quoi qu'il arrive. En cas de panne, le véhicule est réparé par le concessionnaire, du fait du contrat d'entretien. Il maîtrise ainsi son poste entretien.
- 2) Du fait du suivi du véhicule par le concessionnaire, ce dernier rachète le véhicule à sa valeur normale de revente, sans chercher à le déprécier. C. Marault souligne qu' "il n'est pas vendeur de voiture et que ça prend du temps de s'en occuper". Il préfère donc laisser ce soin à d'autres.
- 3) Grâce à ce mode de financement, il peut renouveler son parc de véhicules tous les deux/trois ans. Il diminue ainsi le risque de panne et d'immobilisation du véhicule.
- 4) Enfin, le secteur du transport léger souffre d'une mauvaise image de marque générale. Outre leur méconnaissance de ce secteur et de ses caractéristiques d'exploitation et de rentabilité, les banques considèrent cette activité comme étant hautement risquée. Elles sont donc réticentes à accorder des crédits. Or, l'achat en crédit-bail constitue un endettement. La location financière permet de contourner cette réticence, même si certains concessionnaires demandent le versement d'un acompte de 10%.

Ce mode de financement comporte néanmoins un inconvénient : il occasionne un surcoût la première année par rapport au crédit-bail ou l'achat. Mais, dès la troisième année, il devient gagnant.

La grille tarifaire dépend donc principalement, chez TCM Express, d'options explicites de gestion et des caractéristiques des segments d'activités.

LCI

Chez Letheule Courses Internationales, l'activité principale est la course à la demande, soit urbaine, soit internationale.

Pour la course urbaine en région parisienne, LCI distingue 6 zones. Pour les 5 premières, qui concernent la région parisienne, le prix est fixé forfaitairement selon la zone et le type du véhicule. Entre la zone de chargement et celle de livraison, LCI facture la zone la plus éloignée de l'entreprise. La densité urbaine ainsi que les aléas de la circulation dans la région parisienne expliquent cette grille tarifaire par zone. En cas d'embouteillage, le coût d'un véhicule et de son chauffeur grimpe en effet rapidement. Une tarification par zone permet de prendre en considération le risque d'embouteillage et la durée moyenne d'une livraison. Pour la 6^{ème} zone (la province), LCI facture au kilomètre roulant (c'est-à-dire, y compris les kilomètres de retour) en fonction de la catégorie de véhicule. Les prix s'échelonnent ainsi entre 0,50 € et 0,80 € du kilomètre. Par ailleurs, LCI fait facturer l'heure d'attente ou l'heure de manutention. Le prix d'un trajet nocturne est majoré de 25%, celui d'un trajet le week-end ou un jour de fête de 50%.

Là encore, la grille tarifaire est établie de manière à couvrir les coûts normaux d'exploitation. Le prix de revient d'un véhicule de 20 mètres cubes avec hayon et chauffeur avoisine les 5 300 € par mois dans les conditions d'exploitation de LCI.

La grille tarifaire dépend donc ici des caractéristiques de la livraison urbaine et du seuil de rentabilité d'un ensemble véhicule + chauffeur.

SEP SERVICES

SEP Services pratique principalement deux activités : la tournée en messagerie et la course à la demande.

En messagerie, la tournée est rémunérée à la position. A l'époque où SEP Services réalisait les tournées pour TNT, il facturait 8,30 € par position à TNT. R. Bisson mentionne que Jet Services est payée 2 € par position pour le même service depuis son rachat par TNT.

Dans le cadre des courses à la demande dans la région de l'auvergne, R. Bisson facture au kilomètre roulant à environ 0,40 € pour un kilométrage mensuel de 13 000 kilomètres par véhicule.

La pratique des prix dépend également de la situation dans laquelle se trouve le transporteur par rapport au donneur d'ordre. Certains gros donneurs d'ordre comme les messagers peuvent envoyer plusieurs envois dans un même endroit et facturer au kilomètre, alors que d'autres pourront facturer à l'envoi, voire à la position. La logique tarifaire choisie dépend fortement de l'intérêt du donneur d'ordre. A titre d'exemple, un transporteur mentionnait

qu'un grand messenger du monocolis ne payait qu'une position pour trois colis envoyés au même endroit...

A l'intérieur de chaque système, de grandes disparités tarifaires s'ajoutent pour brouiller encore davantage la lisibilité des prix.

7.1.1.2. De grandes différences en niveau

Citons des chiffres avancés par des transporteurs concernant la facturation en messagerie : l'un facture à 1,07 € du point de livraison, l'autre à 2,29 € le petit colis, le troisième entre 3,05 € et 3,35 € le même petit colis, le quatrième entre 2,44 € et 4,27 € du point de livraison, le cinquième à 0,23 € du kilomètre parcouru, un sixième s'exclamant dans une commission spécialisée d'une organisation professionnelle : *"j'aimerais qu'on m'explique comment un gars peut accepter un trajet à 0,46 €/km alors que je vends à 0,85 €/km"*. Rien d'étonnant à ce que certains transporteurs demandent l'instauration d'une tarification routière obligatoire pour le transport léger.

7.1.2. Les bourses spécialisées en ligne

L'émergence de bourses spécialisées en ligne suit de peu la constitution de réseaux de correspondants, notamment dans le segment de la course à la demande. Elles contribuent à brouiller davantage encore la lisibilité des prix dans le secteur.

7.1.2.1. La constitution de réseaux pour diminuer le taux de retour à vide

Les réseaux comme ALLO COLIS, TAXICOLIS, COLITEL, TCS, ou plus récemment l'Urgent, mettent en commun les ressources des PME membres afin d'étendre leur offre de transport. Le maillage privilégié par ces entreprises est de type horizontal, consistant à nouer des contacts avec des correspondants exerçant la même activité dans une autre région. Cette forme de maillage revient à établir une sorte d'entente dans une zone donnée.

La mise en réseau de ces PME résulte à l'évidence de trois principaux facteurs :

- 1) la forte concurrence exercée par les réseaux intégrés des grands messagers (DHL, TNT, FedEx, etc.).
- 2) le facteur social. Il revient en effet moins cher d'organiser un système de relais à l'échelle nationale, voire européenne, que d'avoir à payer un chauffeur pour qu'il fasse un trajet du sud de la France au nord de l'Angleterre.
- 3) l'importance du taux de retour à vide. En effet, environ neuf trajets de retour sur dix se font à vide dans le marché de la course à la demande.

La mise en réseau des ressources constitue une réponse organisationnelle efficace à ce contexte pour des PME de transport léger.

SEP Service dispose ainsi, pour la course, d'un réseau informel de partenaires (plus d'une dizaine en France) issu du réseau "Allô Colis". Il s'agit d'un système en réseau maillé de type fédéral. En cas de course internationale, il fait appel à ce réseau de partenaires pour acheminer le colis en moins de 24 heures. Exemple : SEP reçoit une demande pour chercher un colis en Espagne et l'acheminer à Glasgow, en Ecosse. Il fait alors appel à son correspondant à Perpignan qui se charge d'aller chercher le colis et de l'acheminer jusqu'à Clermont-Ferrand. A Clermont se fait le premier passage à quai du colis ou, plus exactement, le transfert du colis dans un véhicule de SEP. Ce dernier le transporte jusqu'à Lille où se trouve un autre correspondant. Et le collègue de Lille transporte le colis jusqu'à Glasgow, voire fait appel à un de ses correspondants anglais. Chaque intervenant sera payé par SEP au prorata du kilométrage parcouru, SEP était payé par le client pour l'ensemble de la prestation. Chaque membre du réseau peut ainsi devenir donneur d'ordre ou sous-traitant.

Les moyens sont nettement moins importants que ceux mobilisés dans l'express. Les procédures mises en place dans ces réseaux obéissent à une logique de massification des flux, analogue à celle constatée depuis vingt ans dans le transport routier avec des poids lourds. Certains groupements proposent d'assurer la traçabilité des envois, mais les frais d'équipement, de maintenance et de formation sont souvent élevés pour des TPE ou PME de transport léger. R. Bisson, Président et Directeur Général de SEP Service et féru d'informatique, a mis en place un tel système :

"Ce n'est pas très compliqué : il suffit d'équiper les véhicules et les chauffeurs de cartes à puce, de GPS, de GSM et de scannettes. J'ai déjà acheté le logiciel et le matériel pour disposer d'un système de traçabilité. Les véhicules en sont équipés. A terme, cela me permettra également d'optimiser les payes, mais ce n'est pas encore opérationnel."

Dans la pratique pourtant, le suivi de l'envoi n'est pas toujours aussi fiable que le voudrait R. Bisson. Lors de notre visite du site, l'écran de l'ordinateur ne permettait pas de savoir si la marchandise avait été livrée. La moitié des envois en cours était en retard, soit de traitement de l'information, soit de livraison... Cet exemple illustre les difficultés qu'éprouvent les TPE et PME à se hisser aux normes de traçabilité des grands messagers.

Le véritable objectif de la constitution de réseaux de PME réside donc dans la diminution du taux de retours à vide. C'est dans cette optique qu'ont été développées des bourses de véhicules. Remarquons qu'il ne s'agit qu'une des options possibles, puisque, selon R. Bisson de SEP Services, les Espagnols et les Anglais ont mis en place depuis longtemps des systèmes de covoiturage, notamment à l'international. Ils chargent deux colis et parcourent la distance avec deux chauffeurs, à l'aller comme au retour.

7.1.2.2. Les bourses télématiques de véhicules

Les objectifs recherchés lors d'un regroupement de transporteurs légers sont souvent multiples. Mais, en général, ils ont pour point commun la volonté de diminuer les retours à vide. L'organisation de réseaux passe donc nécessairement par la mise en place d'un dispositif de transmission électronique des informations avec, au minimum, une bourse de fret. Poussant plus loin le concept, certains groupements se sont dotés d'intranet permettant d'assurer une transmission optimale de l'information et, plus prosaïquement, d'assurer la traçabilité des envois. Les groupements tentent en cela de se mettre au niveau des normes qualité des grands groupes messagers. Mais R. Bisson estime qu'un tel niveau d'intégration électronique présente un coût trop élevé pour une PME de transport léger.

Si les bourses de fret permettent l'optimisation des trafics - et presque tous les groupements y ont recours - elles ne permettent pas toujours de pratiquer des prix soutenables. Ainsi un autre type de bourse a vu le jour : la bourse de véhicules. L'une d'entre elles, Cargosprint, a été conçue par R. Bisson (SEP Services, cargosprint.com) parallèlement au réseau Allô Colis.

LE PRINCIPE

Le principe développé dans la bourse de Cargosprint est de proposer "en ligne" des véhicules disponibles pour réaliser des courses sur des trajets précis. Le chargeur peut ainsi repérer d'éventuels véhicules sur le départ. S'il est intéressé, il s'inscrit sur le trajet donné. Cargosprint contacte alors le client en lui proposant le tarif. Si le client est d'accord, Cargosprint contacte le transporteur qui se chargera d'effectuer la prestation. La prestation est facturée à Cargosprint qui la reverse ensuite au transporteur préalablement référencé. Cargosprint joue donc le rôle d'interface entre la demande et l'offre. A terme, la validation téléphonique devrait être supprimée au profit de la transaction sécurisée par Internet afin de faciliter la transaction. A l'inverse des bourses de fret, on observe donc dans ce type de bourse une offre de transport.

Afin de faciliter la montée en puissance de cette bourse, son accès est gratuit et ouvert. Pour l'instant, cette bourse est loin du seuil minimal de rentabilité. Lors de notre visite, il y avait 6 véhicules disponibles à 15 heures, 4 pour le lendemain et 2 pour le surlendemain.

Contrairement aux bourses de fret, la Cargosprint ne rebascule pas ses offres sur la bourse de Lamy, ce qui risque à terme, en cas de volume insuffisant, d'obérer la croissance de Cargosprint.

LES PRIX

Le prix dépend du type de prestation demandée. La course est facturée au kilomètre, la location de véhicule avec chauffeur est facturée au forfait (demi-journée ou journée), la distribution express est facturée par expédition et poids, etc. Les prix pratiqués sur cette bourse de véhicules sont non négociables et déterminés à l'avance. Dans le cas d'une course à la demande, un logiciel permet de calculer le nombre de kilomètre à parcourir pour la prestation à réaliser. Ce principe de tarification est donc à l'opposé de celui des bourses de fret où les donneurs d'ordre ont généralement la main sur le prix.

Les prix proposés sont inférieurs de 30% à 50% à ceux du marché. Comme la bourse permet d'avoir un fret de retour, on peut diviser par deux le prix d'un trajet, à l'aller comme au retour. Malgré une diminution du prix, le transporteur couvre donc théoriquement ses coûts puisqu'il réalise deux envois là où il n'en faisait qu'un seul. En principe, tout le monde est ainsi gagnant : le chargeur qui paye en dessous du prix de marché et le transporteur qui obtient du fret retour. Pour "éviter de se faire concurrence", Cargosprint propose deux tarifications selon le statut de l'interlocuteur. S'il s'agit d'un transporteur, il propose un prix inférieur à 50% du prix de marché, alors qu'il ne propose qu'un rabais de 30% pour les chargeurs.

Incidemment, l'existence d'une discipline sur les prix entre transporteurs, membres du réseau, permet de limiter les risques engendrés par la loi Gayssot sur les prix dits anormalement bas.

7.1.2.3. La pression à la baisse sur les prix

Un ensemble de facteurs contribue à maintenir une pression à la baisse sur les prix :

- la concurrence entre artisans (ou "transporteurs conducteurs") et les salariés des PME ;
- la concurrence des nouveaux entrants ;
- la montée en puissance des bourses de véhicule destinées à diminuer les retours à vide ;
- la logique concurrentielle poussant les messagers à copier la forme organisationnelle la moins coûteuse (la quasi-intégration) pour pouvoir survivre.

L'ensemble de ces facteurs se conjuguent pour renforcer la baisse des prix des trajets, notamment sur le marché de la course à la demande. En messagerie, pourtant, le contrat type sous-traitance devrait limiter cette pression à la baisse. La Poste a ainsi modifié ses procédures d'appel d'offre afin d'éliminer les offres extrêmes (trop basses et trop hautes) et les transporteurs dont l'activité est trop dépendante de La Poste.

Mais, là encore, les phénomènes sont très récents. Il faudra suivre leur évolution.

7.2. Les coûts

En l'absence de dispositif statistique d'enquête sur les coûts, on ne peut qu'établir deux constats. D'une part, les organisations professionnelles stigmatisent la méconnaissance des prix de revient des nouveaux entrants. D'autre part, l'Enquête annuelle d'entreprise permet d'établir une structure de coûts pour les entreprises de plus de 5 salariés, sans pouvoir fournir d'indication sur leurs niveaux.

7.2.1. Une méconnaissance des nouveaux entrants de leur prix de revient

En octobre 2001, la Lettre du Transport Routier résumait ainsi les propos tenus au sein du groupe de travail " 3,5 tonnes" de la FNTR :

*"L'un des points importants de la négociation contractuelle consiste bien évidemment à déterminer le prix du transport. **Les participants ayant une nouvelle fois déploré qu'il n'existe toujours pas d'indices de référence pour les véhicules de moins de 3,5 tonnes, le débat s'est engagé sur la question du "juste prix" dans le transport léger. Et ce, en tenant compte des spécificités de l'express et de la messagerie traditionnelle ou rapide. La question déborde très largement la sous-traitance, puisqu'elle se pose aussi de façon importante avec les clients "en direct". Il est bien évident que le sérieux de l'entreprise (attestée par son inscription au registre des transports) et une démarche qualité lui permettent de négocier de façon plus assurée ses prix. L'idée d'un label, ou d'une information systématique des donneurs d'ordres sur la nécessité de recourir à des professionnels inscrits devra être approfondie dans ce but.**" (LTR du 15/10/2001).*

La plupart des membres de la commission "moins de 3,5 tonnes" de l'Unotra partageait peu ou prou ce point de vue qui concerne surtout les nouveaux entrants. Même son de cloche à la DRE Ile-de-France, toujours à propos des nouveaux entrants.

S'il est clair que ce discours émane principalement de transporteurs déjà établis depuis longtemps et subissant une forte concurrence de la part des nouveaux entrants, il n'en reste pas moins largement pertinent si l'on en juge par la difficulté qu'ont ces entreprises à résister à cette nouvelle concurrence. Incapables de lutter contre des nouveaux entrants qui facturent à perte pour se faire une place dans un marché déjà très concurrentiel, nombre de PME sont au bord du dépôt de bilan. C'est pour cette raison que R. Bisson déclare qu'il n'y a plus d'avenir dans le simple tractionariat et qu'il devient urgent d'offrir des services annexes.

7.2.2. La structure des coûts à partir de l'Enquête annuelle d'entreprise du SES

Le Service économique et statistique (SES) du Ministère des Transports réalise chaque année une enquête auprès des entreprises de transport professionnel routier. Les résultats publiés permettent de connaître la structure des charges du compte de résultat par secteur d'activité mais

ne permettent pas d'identifier directement les entreprises de transport léger. Afin de mieux cerner celles-ci, on a extrait de la base de données les seules entreprises dont le parc moteur est constitué à plus de 70% de camions de poids total inférieur ou égal à 3,5 tonnes. Pour ces entreprises le parc de VUL représente 98% du parc total.

Le compte de résultat agrégé a pu ainsi être reconstitué pour les seules entreprises employant plus de 5 salariés, compte tenu du fait que celles de taille inférieure ne sont interrogées que sur un nombre limité de postes.

Les données extraites ont été retraitées afin de pouvoir faire apparaître une structure simplifiée des coûts d'exploitation en 5 grandes composantes :

- Carburant pris sur route ou en cuve.
- Maintenance externe (entretien et réparations). Le coût de maintenance interne ne peut être identifié.
- Détention de matériel : amortissements + charges financières + crédit-bail + location financière + assurances.
- Frais de personnel : salaires + charges + personnel extérieur. La distinction entre conducteurs et autres salariés ne peut être opérée.
- Autres charges d'exploitation. Les charges autres retenues ne prennent pas en compte les achats destinés à la revente, les frais de sous-traitance, les impôts et taxes, les provisions et les charges exceptionnelles.

La **structure simplifiée de coûts** est établie ci-après **pour l'année 2000** et pour les secteurs d'activité « transports de proximité » et « transports interurbains » :

	Proximité	Interurbain
Carburant	8,4%	19,8%
Détention du matériel	19,2%	17,2%
Maintenance externe	3,9%	4,7%
Frais de personnel	55,5%	45,8%
Autres charges d'exploitation	13,0%	12,6%

La catégorie d'activité d'appartenance discrimine fortement la structure des coûts avec un écart de 10 points sur le carburant, écart qui se trouve inversé sur les frais de personnel. On notera, comme pour les activités de poids lourds en longue distance et en régional, que le total de ces deux postes représentent les 2/3 des charges d'exploitation des entreprises.

Le poids des charges de détention de matériel est proportionnellement élevé dans ces deux activités contrairement aux charges de structure et de gestion.

7.2.3. La structure des coûts du transport de messagerie selon l'OTM

A titre d'information, nous fournissons ici la structure de l'indice transport de messagerie tel qu'il est calculé par "l'Observatoire du Transport de Messagerie".

Indice OTM au 15 mai 2001	Structure	Evolution du poste sur 12 mois glissants	Part d'évolution du poste sur l'indice sur 12 mois glissants
Personnel Ensemble			
Cadre	3	2,00%	0,06%
Maîtrise	3,75	3,00%	0,11%
Employé	6,75	3,50%	0,24%
Ouvrier-Manutention	9	3,50%	0,32%
Conducteur	27,5	4,50%	1,24%
Total personnel	50		1,96%
Véhicules			
Amortissement	2,1	0,07%	0,00%
Renouvellement	5	0,07%	0,00%
Entretien	3,8	3,00%	0,11%
Gazole	8	-7,57%	-0,61%
Pneumatiques	1,85	2,66%	0,05%
Frais de route	3	2,69%	0,08%
Péages	1,25	0,00%	0,00%
Total véhicules	25		-0,36%
Administratif			
frais financiers	3	0,00%	0,00%
Assurances	5	2,00%	0,10%
Coût de structure	14	1,75%	0,25%
Construction	3	2,25%	0,07%
Total administratif	25		0,41%
Total général	100		2,02%

Source : OTM

En l'absence d'informations sur la méthode d'élaboration de cet indice et sur l'échantillon à partir duquel il est constitué, nous ne pouvons que recommander la plus grande circonspection dans l'analyse de ces chiffres. Il convient notamment de rappeler que la messagerie comporte a minima deux activités transport fort distinctes : les transports terminaux (qui concernent les VUL) et les transports massifiés (longs et lourds). Quid de ce dualisme dans cet indice ?

8. Problèmes et solutions du transport léger ?

Le rapport Defoug-Pfalzgraf (1998) avait sensibilisé la puissance publique sur les problèmes que rencontrait le secteur du transport léger. Depuis, l'obligation d'inscription au registre des transporteurs et des loueurs a permis de résorber certains des problèmes identifiés. Néanmoins, des difficultés demeurent et d'autres ont entre temps émergé.

8.1. Les distorsions de concurrence

Le principal problème dont souffre toujours le secteur concerne les facteurs de distorsions de concurrence.

8.1.1. La concurrence entre salariés et artisans : vers une solution analogue à celle du 3820 pour le transport léger ?

La principale concurrence dont souffrent les petites et moyennes entreprises de transport léger provient des nouveaux entrants qui sont souvent des transporteurs-conducteurs. En effet, ces derniers :

- 1) n'ont pas de contraintes réglementaires en matière de temps de travail, contrairement aux salariés ;
- 2) n'ont pas de contraintes réglementaires analogues à celles du 3820 et 3821 pour les poids lourds en matière de temps de conduite (90 heures sur deux semaines, etc.) et de temps de repos (interruptions de conduite, repos journalier, hebdomadaire, etc.), applicables en transport pour compte propre comme pour compte d'autrui ;
- 3) bénéficient souvent d'aides à la création d'entreprise, contrairement aux entreprises déjà installées sur le marché (qui ont de ce fait, une taille plus importante).

Par ailleurs, les logiques entrepreneuriales des uns et des autres sont différentes.

- Les transporteurs-conducteurs ont souvent gagé leurs emprunts sur des biens personnels, comme leur logement. Leur activité est donc d'une importance quasi-vitale. Peu formés, ces "mercenaires" sont prêts à tout pour poursuivre leur activité.
- Les entrepreneurs plus installés ont souvent limité les risques économiques et juridiques de leur entreprise en créant, par exemple, des SARL. Ils sont conscients des risques impliqués par des temps de conduite excessifs, par des surcharges, etc. Ils exercent cette activité parce qu'elle s'avère rentable sur le créneau qu'ils ont choisi.

Il en résulte d'importantes disparités tarifaires entre ces deux catégories d'acteurs.

Un des moyens permettant de résoudre ces disparités consisterait à étendre le champ des règlements 3820 et 3821 aux véhicules de moins de 3,5 tonnes comme le propose la

Commission européenne. Mais les organisations professionnelles restent partagées sur l'opportunité et la faisabilité d'une solution de type "3820" appliquée au transport léger.

Un des arguments avancé concerne la difficile applicabilité d'un tel règlement. En effet, si l'on tient compte :

- 1) du parc de véhicules légers utilisés en compte propre et pour compte d'autrui, riche de près de 5 millions de véhicules (au 1^{er} janvier 2002) ;
- 2) de l'impossibilité de distinguer les véhicules utilisés pour compte d'autrui des véhicules utilisés en compte propre ;
- 3) de l'écrasante masse des VUL utilisés en compte propre relativement à ceux utilisés pour compte d'autrui (plus de 99% du parc) ;
- 4) de l'effort d'équipement impliqué par une mesure de ce type pour des PME, alors que le tissu est essentiellement composé de ce type d'entreprises ;
- 5) de la difficulté pratique des contrôles effectués par l'administration publique et des efforts budgétaires impliqués pour cela ;
- 6) des temps de travail hors conduite, plus élevés que dans le transport lourd, qui ne seraient toujours pas mesurés ;

cette solution paraît difficilement applicable dans le contexte actuel. Cette solution aurait pourtant le mérite de limiter les avantages organisationnels du recours systématique à la sous-traitance par les messagers.

8.1.2. La concurrence des taxis

Dans la même perspective, certains taxis font, en complément de leur activité de transport de voyageur, du transport de marchandises. Cette concurrence s'effectue dans un cadre réglementaire différent de celui qui prévaut dans le transport léger. En effet, les taxis :

- sont régis par le Ministère de l'Intérieur, alors que le transport léger est régi par le Ministère des Transports.
- n'ont pas à respecter une capacité financière par véhicule ;
- ont la possibilité de récupérer une partie des taxes carburant (exonération partielle de la TIPP sur 5000 litres de gasoil au titre de l'activité taxi) dans le cadre de leur activité de transport de voyageur (mais il est impossible de distinguer cette activité du transport de colis), contrairement aux entreprises de transport léger. Notons que cette disposition pourrait à terme être supprimée par l'UE.

En dehors d'une utilisation strictement privée du véhicule, il semblerait que les taxis aient l'obligation de rouler taximètre allumé et donc d'appliquer leur tarif obligatoire. Dans le cas des marchandises transportées seules, ils se soustrairaient généralement à cette obligation, pour proposer des tarifs plus attractifs.

Du fait du caractère complémentaire de cette activité, du taux relativement faible des parcours à vide pour les taxis, on comprend que les disparités tarifaires puissent être sensibles entre ces deux types d'acteurs.

Ces distorsions de concurrence sont moins importantes que les précédentes, mais demeurent sensibles aux yeux des entrepreneurs du transport léger.

8.1.3. La concurrence internationale

Encore relativement minimale, elle pourrait s'intensifier dans les années à venir.

En effet, il n'existe pas de dispositif réglementaire à l'échelle européenne concernant l'usage des VUL pour compte d'autrui. *"On peut donc très bien imaginer une entreprise implantée en Pologne faire du Willy Betz avec des véhicules de moins de 3,5 tonnes"*, soutient F. Berthelot de la FNTR. Les transporteurs légers français seraient alors concurrencés par des transporteurs polonais venant faire du cabotage en France.

Par ailleurs, les normes européennes pour définir les VUL (6 tonnes de poids maximum autorisé en Europe) sont différentes des normes françaises (3,5 tonnes de poids maximum autorisé).

Ces facteurs sociaux et réglementaires de distorsion de concurrence laissent craindre à terme une dégradation de la situation du pavillon français, conclut F. Berthelot.

Ces craintes sont pourtant à relativiser si l'on tient compte de la très faible rentabilité du secteur. Pour qu'il y ait développement d'une concurrence étrangère, il faut que le marché soit suffisamment attractif pour compenser les coûts organisationnels et routiers supportés par tout développement de ce type. Or, rien n'est moins sûr.

- 1) le transport léger est d'abord un transport de proximité, et non un transport international ; la taille de ce marché se prête peu au développement de solutions organisationnelles de type Willy Betz.
- 2) Une grosse part du marché du transport léger est occupée par les tournées en messagerie, qui impliquent d'utiliser les savoir-faire locaux. Il y a peu de chance pour que des transporteurs polonais puissent rivaliser un jour sur ce plan avec des transporteurs français.
- 3) Le risque existe en revanche pour les transporteurs frontaliers. Mais comme le transport léger est avant tout un transport urbain, seules les villes frontalières seraient susceptibles d'être le lieu d'une concurrence étrangère.

La concurrence étrangère semble donc moins menaçante que ne le laissent supposer les facteurs de distorsions de concurrence existants.

8.2. Sous-traitance et travail dissimulé : la solution du contrat type d'août 2001 ?

L'examen de la jurisprudence récente a permis de corroborer le diagnostic établi dans le rapport Defoug et Pfalzgraf sur l'importance de la sous-traitance et sur la frontière ténue qui la sépare du travail dissimulé. Depuis, le contrat type sous-traitance, paru l'été 2001, est entré en vigueur. Il est donc trop tôt pour mesurer ses effets sur l'organisation de l'offre dans le secteur. Il est fort probable que celle-ci n'évoluera pas beaucoup, puisque le contrat type n'a pas pour objet de compenser les facteurs de distorsions de concurrence entre artisan et salarié. Mais elle permettra sans doute de respecter davantage l'autonomie des sous-traitants.

8.3. La méconnaissance des prix de revient : vers la constitution d'indices et de référentiels de coûts ?

Schématiquement, le secteur se caractérise par un problème central : l'absence de lisibilité des prix et des coûts de la prestation de transport. Loin d'être uniforme, le prix d'une prestation de transport est donc multiple et difficilement lisible. Certains donneurs d'ordres peuvent ainsi s'étonner de ce qu'un transporteur propose, pour un trajet donné, un tarif inférieur de moitié à celui proposé par un concurrent. A l'inverse, certains transporteurs peuvent s'indigner des prix imposés par les donneurs d'ordres qui ne couvrent pas leurs coûts d'exploitation. Autrement dit, le mécanisme du marché ne procure pas toujours toutes les informations permettant la rencontre optimale entre l'offre et la demande.

Cette déficience rend nécessaire l'élaboration de repères pour la profession. En fournissant des éléments communs d'évaluation des coûts, on facilite la rencontre entre offre et demande tout en réduisant les coûts de transactions (coût du temps et de l'information supportée par les parties prenantes à une négociation).

8.3.1. L'intérêt de référentiels de prix et de coûts dans le transport léger

Si la prestation est unique, comme dans la course à la demande, le problème de lisibilité des prix et des coûts est particulièrement aigu, notamment en niveau. Il intervient au moment même de la négociation du contrat, puisque le prix proposé peut être extrêmement variable selon les transporteurs (artisans ou non).

Lors d'une prestation unique, le coût de transaction doit être le plus faible possible pour les deux parties. Le temps de négociation doit être réduit au maximum, le temps d'acquisition des informations pertinentes également, etc. Dans la course à la demande, le caractère urgent de l'envoi exige une standardisation maximale des contrats et une parfaite lisibilité de la grille tarifaire. Il y a donc peu de place pour la négociation, sauf pour les courses exceptionnelles.

Dans cette procédure, les coûts de transaction sont assez faibles, mais les informations relatives au contenu des prestations sont inexistantes, générant des risques pour le donneur d'ordre.

Pour ce dernier, en effet, l'envoi classique est possible s'il est standardisé, mais devient de plus en plus risqué au fur et à mesure qu'augmente la spécificité de l'envoi. Plus la prestation à réaliser comporte une dimension spécifique, plus le risque augmente que le transporteur ayant accepté cet envoi en spot ne respecte pas cette spécificité. Le risque - et donc le coût - d'antisélection (risque de réalisation incomplète de la prestation) est directement lié à la spécificité de la prestation demandée.

Les risques peuvent être réduits si l'on dispose de référentiels de prix et de coûts. Dans un tel cas, un donneur d'ordre ponctuel peut ainsi connaître les conditions tarifaires moyennes correspondant à une prestation typique et se donner une première évaluation de la prestation fournie en fonction du prix proposé. Si le prix proposé est trop bas, il peut logiquement anticiper que la prestation du transporteur comporte un risque d'antisélection (le transporteur ne respecte pas, dans sa prestation, la spécificité du fret qui lui est confié). En effet, plus le prix est faible, plus le risque augmente que la prestation fournie soit de mauvaise qualité. Autrement dit, la seule information prix ne permet plus de sélectionner le bon partenaire. Un référentiel de coûts fournit une information complémentaire au chargeur lui permettant de mieux apprécier le risque.

Si la prestation est régulière de longue durée, le problème de lisibilité des prix et des coûts peut également se poser en niveau, notamment lors de l'organisation des tournées en messagerie. L'appel d'offre révèle souvent de grandes disparités de prix entre transporteurs, du fait de la concurrence entre transporteurs-conducteurs et PME. L'intérêt d'un donneur d'ordre est de s'assurer de la bonne qualité de la prestation. Il est donc crucial qu'il diminue le risque d'antisélection évoqué plus haut.

Plus fondamentalement, le donneur d'ordre encourt un risque pénal depuis le décret du 23 juillet 1992, puisqu'il devient co-responsable des conditions dans lesquelles le transport est effectué. Ce décret sanctionne en effet des donneurs d'ordre dont les instructions transmises aux transporteurs sont incompatibles avec les conditions réglementaires en vigueur, comme le poids, les limitations de vitesse, et surtout le respect de la durée maximale de temps de service journalier. Si le prix proposé par le transporteur n'est pas compatible avec le coût kilométrique normal, c'est peut-être l'indice d'un problème au niveau des conditions d'exploitation. Pour éviter ce risque, il lui faut connaître un référentiel reposant sur les conditions normales d'exploitation et les coûts générés par ce type de prestation.

Pour un transporteur, un référentiel de coûts constitue une sorte de plancher en dessous duquel il encourt le risque du délit de prix abusivement bas. Ce délit concerne, depuis la

circulaire d'application du 4 septembre 2001 de la loi "prix abusivement bas" du 5 juillet 1996, tout contrat, que ce dernier porte sur des retours ou sur des rotations. Un prix supérieur au niveau du référentiel de coûts permet donc en quelque sorte de "garantir" au donneur d'ordre la licéité de la prestation proposée.

Là encore, ces risques juridiques peuvent être réduits si l'on se réfère à des référentiels de prix et de coûts.

8.3.2. L'intérêt d'un indice synthétique de coûts dans le transport léger

Si le contrat porte sur une prestation régulière pendant une longue période, comme c'est souvent le cas pour les sous-traitants dans la messagerie, le problème porte également sur les dérives de coûts qui sont imprévisibles lors de l'établissement du contrat.

Au regard du montant d'un contrat, les coûts de transactions proprement dits paraissent marginaux. Ils peuvent en revanche rapidement devenir significatifs s'il fallait renégocier les prix à chaque fois qu'une modification significative des coûts intervenait. Le temps de travail des négociateurs et des décideurs, les frais de déplacement, les coûts d'acquisition des informations pertinentes, les coûts de rupture de contrat et les éventuels frais juridiques afférents, les coûts de prospection de nouveaux partenaires, etc, qui, rapportés à un contrat important, sont faibles, peuvent devenir significatifs s'ils sont récurrents. Souscrire un contrat sur une longue période peut ainsi être un moyen de diminuer ces coûts de transactions.

Cependant, ces contrats comportent des risques. Parmi ceux-ci figurent au premier chef les risques d'une variation sensible des coûts. Ces risques concernent tout autant les transporteurs (hausse des coûts) que les donneurs d'ordre (baisse des coûts). L'évolution récente des prix du gazole fournit une bonne illustration de ces deux types de risques.

Plusieurs solutions permettent de lutter contre ces risques. La première consiste à renégocier le contrat en cas de réalisation du risque. Mais la solution est difficile à mettre en œuvre en cas d'évolution diffuse de certains postes de coûts. La deuxième consiste à inclure dans le contrat des clauses de révisions en cas de modification significative des conditions de la prestation, notamment à l'aide d'une formule d'indexation de prix. Cette dernière intègre un ou plusieurs indices statistiques contractuellement sélectionnés par les deux parties. L'utilisation de telles formules d'indexation permet ainsi de supprimer les coûts de renégociation de contrat tout en couvrant les deux parties contre la réalisation des risques de dérives des coûts.

Plusieurs formules d'indexation sont évidemment possibles. On peut retenir des formules personnalisées qui ne dépendent que des composantes de coûts jugées significatives par les deux parties. Mais la solution la moins coûteuse consiste simplement à s'appuyer sur des indices synthétiques couvrant l'ensemble des postes de coûts (correspondant à la structure moyenne des coûts dans le secteur) et réalisés par un organisme indépendant des deux parties. Tous les risques liés à l'évolution - même improbable - d'un des postes de coûts sont ainsi

couverts. Notons également que le choix d'un indice synthétique réalisé par un organisme indépendant permet d'éviter le risque (illégal) de l'utilisation d'indices n'ayant rien à voir avec l'objet du contrat.

L'utilisation d'indices synthétiques de coûts permet alors de diminuer de manière significative des coûts de transactions pour les deux parties contractantes.

8.3.3. La nécessité de connaissances communes dans la négociation

Si les indices et référentiels peuvent être utiles pour diminuer les coûts de transactions dans le transport léger, on a en revanche quelquefois mis en cause leur pertinence dans les négociations entre transporteurs et chargeurs. En effet, ces outils fournissent une information *collective* - établie par enquête auprès d'un échantillon représentatif de transporteurs - dans une négociation *particulière* entre deux *individus*. Quel peut-être l'intérêt d'une telle information dans le cadre d'une rencontre bilatérale, compte tenu des spécificités de la prestation négociée et des conditions particulières de son exécution?

- Pour le donneur d'ordre, l'intérêt est triple : 1/ un référentiel de coûts fournit des informations sur les coûts à supporter pour une prestation moyenne, dans des conditions d'exploitation moyennes. 2/ un référentiel de coûts permet d'évaluer la proposition individuelle du transporteur et de la situer par rapport à cette moyenne. Si la proposition tarifaire est significativement en dessous du prix, il peut demander des détails sur les conditions de la prestation ; si la proposition est significativement supérieure, il est en mesure de demander des explications au transporteur, afin de négocier au mieux le prix. 3/ En évolution, un indice synthétique permet au donneur d'ordre de connaître les pressions supportées par un transporteur en matière de coûts. Il mesure ainsi l'évolution de la marge de manœuvre du transporteur.
- Côté transporteur, un référentiel de coûts permet : 1/ de situer sa prestation par rapport à la concurrence ; 2/ de justifier ses prix dans le cadre d'une négociation à partir d'informations extérieures, pour ne pas dire "objectives", aux deux parties. En cas de hausse des coûts, mesurée par un indice synthétique, le transporteur est en mesure de justifier la hausse individuelle de son prix auprès du donneur d'ordre.

Référentiels et indices de coûts fournissent gratuitement et de manière synthétique des informations qui autrement sont coûteuses et difficiles à synthétiser pour les parties en présence. En somme, ces outils constituent des éléments de connaissances communes, partagées par tous, qui permettent de stabiliser les représentations et les anticipations des entrepreneurs (transporteurs et chargeurs). Rappelons à ce propos que, dans la programmation des flux de transports, il importe aux transporteurs comme aux chargeurs de pouvoir budgéter à l'avance leurs coûts (pour les chargeurs) et leurs revenus (pour les transporteurs, puisque le prix est un

élément décisif de la justification d'un investissement). Chacun insère la prestation de transport dans une chaîne budgétaire qui lui est propre.

8.3.4. Référentiels de coûts et indices dans le transport léger : faisabilité, opportunité et justification

De nombreux acteurs du transport léger (transporteurs et chargeurs) manifestent leur attente concernant la production d'indices et de référentiels de coûts. La demande de publication d'indices émane plutôt de transporteurs effectuant des parcours terminaux en messagerie au profit des grands acteurs de ce secteur. En revanche, les études de prix de revient en niveaux sont privilégiées par ceux qui sont positionnés sur la course à la demande et qui sont, chaque jour, confrontés à des pratiques erratiques de prix. Dans le premier cas, la demande vise à disposer d'un outil permettant de servir de base à l'actualisation d'un prix initialement convenu. La référence à un indice s'inscrit dans un cadre microéconomique à l'usage des parties contractantes. Dans le second cas, la demande vise à faire connaître à l'ensemble des acteurs du marché des niveaux de prix de revient cohérents avec la réalité des coûts d'exploitation. Elle a un objectif plus macroéconomique visant à contribuer à la transparence du marché, condition même de la libre concurrence.

Faisabilité

Indices et référentiels de coûts sont deux outils distincts élaborés à partir de procédures distinctes.

Des indices de coûts en transport léger, par grande catégorie d'activité, peuvent être établis à partir d'extractions des résultats de l'Enquête annuelle d'entreprise (EAE) du SES. Celle-ci permet de recomposer, à partir du compte de résultat, une structure simplifiée des charges supportées par les entreprises de 6 salariés et plus exploitant à titre quasi exclusif des véhicules n'excédant pas 3,5 tonnes. Des structures d'indices ont ainsi été calculées sur la base des comptes de l'année 2000. Elles ont été présentées au paragraphe 7.2.2 de cette monographie. Il est ensuite possible, sous certaines précautions, de faire jouer ces indices dans le temps.

Cet exercice demeure cependant fort simplificateur du fait des regroupements de charges autorisés par les comptes de résultat et peu représentatif du fait de l'absence des entreprises de 5 salariés et moins.

En revanche, pour élaborer un référentiel de coûts en niveau, une enquête lourde effectuée auprès des entreprises est nécessaire. Si un tel projet est plus long à mettre en place et à réaliser, il permet de déterminer une structure de coûts plus fine que celle permise par la seule exploitation de l'EAE.

Ce type d'enquête et son exploitation font partie des savoir-faire du CNR et il paraît difficile d'en faire l'économie pour construire tout référentiel ou indice précis dans le transport léger.

Opportunité

La demande principale émane surtout des PME et des artisans qui, tous segments d'activité confondus, privilégient l'élaboration et la diffusion des référentiels de prix de revient. Le besoin en indices infra annuels (mensuels ou trimestriels) n'a pas été perçu comme étant prioritaire : le rapprochement de deux études annuelles successives, à 12 mois d'intervalle, peut se substituer à un indice d'évolution.

Parmi les cinq types d'activités identifiés dans cette étude, deux s'imposent : la course à la demande et les parcours terminaux en messagerie.

Il est à noter que les groupes de travail constitués au sein de l'UNOSTRA, de la FNTR et du SNTLME appuient le double objectif d'élaboration d'indices et d'études de prix de revient en niveau. En revanche, TLF et le SNTL considèrent que seule la publication d'indices d'évolution est opportune.

Justification

On peut considérer que la publication d'indices et de référentiels de coûts s'inscrit dans la logique du dispositif régulateur du secteur du transport routier de marchandises depuis le tournant libéral de 1986.

Il convient en particulier de rappeler deux éléments de nature réglementaire concernant indirectement non pas les indices, mais les référentiels de coûts.

Le premier est la circulaire d'application du 4 septembre 2001 de la loi "prix abusivement bas" du 5 juillet 1996. Cette loi sanctionne un donneur d'ordre (transporteur ou commissionnaire de transport) pour avoir pratiqué un prix inférieur au coût de la prestation de transport (Lamy, § 1826). Pour être opératoire, elle suppose connue, de la part du principal organisme de contrôle (la DGCCRF) et des transporteurs tiers se portant partie civile, les niveaux moyens de coûts pour une prestation normale. De surcroît, un transporteur évincé ne peut s'appuyer sur ses propres conditions d'exploitation pour mettre en cause celles d'un concurrent. Ces acteurs doivent donc disposer de référentiels de coûts élaborés par un organisme indépendant afin d'étayer les présomptions. Des référentiels de coûts publiés par le CNR peuvent répondre à ce besoin.

Le second est le décret du 23 juillet 1992, qui stipule que le donneur d'ordre est co-responsable des conditions dans lesquelles le transport est effectué. Il sanctionne des donneurs d'ordre dont les instructions transmises aux transporteurs sont incompatibles avec les conditions réglementaires en vigueur, comme le poids, les limitations de vitesse, et surtout le respect de la

durée maximale de conduite journalière. Pour éviter ce risque, il lui faut disposer d'un référentiel reposant sur les conditions normales d'exploitation et les coûts générés par ce type de prestation. Rien dans le contrat ne l'oblige à connaître les conditions organisationnelles (comme des systèmes de relais de conducteurs) avec lesquelles le transporteur réalisera la prestation. Bien au contraire, si ces dernières sont stipulées, il empiète sur la libre organisation de la prestation et encourt le risque d'une requalification en contrat de travail et, par là, de travail dissimulé. Il lui faut donc disposer de repères sur les coûts liés à l'exploitation d'un véhicule dans des conditions usuelles. Si le prix du transport se positionne à un niveau sensiblement plus bas que celui calculé sur la base des coûts de référence, c'est peut-être le symptôme de pratiques répréhensibles au niveau des conditions d'exploitation. Là encore, un référentiel de coûts élaboré par un organisme indépendant permet au donneur d'ordre de diminuer les risques d'infractions.

Même si les référentiels de coûts élaborés par le CNR ne sauraient constituer des référentiels indiscutables, au regard de la forte diversité des conditions d'exploitation dans les entreprises, ils permettent à tous d'avoir une idée pertinente du coût moyen que génère une prestation classique de transport.

8.4. La formation des nouveaux entrants : vers une FIMO et une FCOS spécialisées dans le transport léger ?

Il existe un profond déficit d'information des transporteurs sur ce qu'ils peuvent faire ou non, déficit qui est accentué pour les nouveaux entrants. Comment appliquer le travail de nuit, la RTT, les contrôles d'alcoolémie, etc. ? Quelle est la responsabilité du transporteur dans le transport pour compte d'autrui ? Sa responsabilité lors de transports en compte propre (notamment en faisant de la location de véhicule avec chauffeur) ? Quelles sont les règles (et leurs seuils d'application) s'appliquant au transport de matières dangereuses ? Quels sont les coûts habituellement supportés par une entreprise de transport léger ? Les conducteurs du transport léger souffrent structurellement d'un manque de formation. Plusieurs problèmes sont rencontrés sur ce point.

- 1) L'absence de formation initiale. La FIMO (formation initiale minimale obligatoire, de 4 semaines) concerne en effet exclusivement les véhicules de plus de 7,5 tonnes. Une formation initiale permettrait de poursuivre l'effort de professionnalisation du secteur, même si, en contrepartie, elle accroîtrait la difficulté de recrutement des chauffeurs.
- 2) La FCOS (formation continue obligatoire de sécurité), d'une durée de trois jours, est obligatoire tous les cinq ans. Elle s'applique aux conducteurs de véhicules de + de 14 m³ de volume utile ou de + de 3,5 tonnes de PTAC. Or les VUL les plus courants font moins de 14

m3 de volume utile. Les conducteurs de VUL peuvent donc échapper à toute obligation de formation. De plus rien n'oblige un conducteur concerné à effectuer cette formation dès son embauche. Il peut attendre plusieurs années avant qu'une opportunité se présente pour son employeur. Or, la force publique sanctionne parfois le défaut de FCOS alors que le salarié a, par exemple, moins de deux ans d'ancienneté.

- 3) L'absence de formation initiale peut s'avérer parfois très dangereuse. Les problèmes de surcharge en offrent un bon exemple : un transporteur non formé peut charger 6 palettes dans un véhicule. Mal agencées, avec de surcroît un poids probablement supérieur à la charge utile du véhicule, elles peuvent s'avérer dangereuses pour autrui. De même pour le transport de 4 fûts de 200 kg de matière dangereuse dans un C15. Une formation initiale permettrait de diminuer les risques d'accident.
- 4) Les difficultés de la formation continue. Peu d'organismes proposent des formations spécialisées dans le transport léger. Les informations proposées aux chauffeurs-livreurs sont donc souvent peu pertinentes. Par ailleurs, les rares centres disposant d'une formation adaptée sont souvent très éloignés des entreprises. Les frais annexes de la formation (hébergement, frais de déplacement) s'élèvent de ce fait rapidement et pèsent sur la rentabilité d'entreprises déjà faiblement rentables.
- 5) L'ANPE semble pratiquer une politique favorisant l'accès de nouveaux entrants sur le marché du transport léger. Le déficit de formation de ces nouveaux entrants alimente les problèmes endémiques du secteur (prix abusivement bas du fait d'une méconnaissance des prix de revient, etc).

L'ensemble de la profession appelle donc au développement d'une FIMO spécialisée dans le transport léger afin de résorber le déficit d'information dont souffrent les acteurs du secteur.

8.5. L'impossible lettre de voiture

On le sait, la superposition réglementaire peut parfois conduire à des discordances entre la réglementation et son application. Le transport léger n'échappe pas à de tels problèmes. C'est ainsi que La Poste peut se retrouver passible d'une amende de 5^{ème} classe en distribuant de la publicité non adressée (PNA) sans lettre de voiture. C'est précisément l'exemple fourni par le Professeur D. Broussolle dans le BTL n° 2949 du 15 juillet 2002.

"Pensez d'abord aux coursiers qui bourrent à la va-vite nos boîtes aux lettres de publicité sans avoir le temps d'y lire les noms. Comment leur demander de renseigner un document de transport et d'y porter les centaines de ces noms de destinataires ? Et les distributeurs de journaux ? Ces personnes transportent pourtant. [...] Distributeurs de PNA (publicité non adressée), de journaux, postiers, et bien d'autres coursiers n'enregistrent les envois, ni en détail, ni à l'avance. Leurs clients non plus. Le coût, le temps seraient rédhibitoires."

Pourtant, à chaque envoi de marchandise, à chaque colis ou pli de messagerie, doit correspondre un contrat distinct et précis. La lettre de voiture est censée matérialiser ce contrat (Code de commerce, art. L. 132-8).

Trois textes se chevauchent sur ce point.

- D'un côté, l'article L. 132-9 du Code de commerce exige que la lettre de voiture énonce les noms et adresses de l'expéditeur et du destinataire et que les deux signent. C'est le seul moyen d'établir les responsabilités en cas de pertes ou d'avaries.
- De l'autre côté, l'article 8 II de la Loti exige des conventions écrites précisant, à l'avance, les obligations et les identités de toutes les parties prenantes. Ce texte a pour finalité de protéger les tractionnaires.
- Enfin, l'article 4 de l'arrêté du 9 novembre 1999 stipule que la lettre de voiture doit être établie *avant* le transport ou, du moins, simultanément.

Il en résulte que chaque pli publicitaire distribué par un postier dans une boîte aux lettres devrait faire l'objet d'une lettre de voiture, signée par les parties prenantes (y compris le destinataire). Le Code de Commerce proposait de lui substituer une vérification par sondage. L'arrêté du 9 novembre 1999 l'interdit et place de ce fait la distribution de PNA (correspondant à des milliards d'envois) sous le coup d'une amende de 5^{ème} classe faute d'établir un document impossible.

On le voit, de nombreux problèmes demeurent dans le secteur, même si les effets du nouveau dispositif régulateur commencent à se faire sentir. De l'avis de nombreux acteurs, ce dispositif souffre néanmoins, d'une part, d'un déficit de formation et d'information et, d'autre part, de l'absence de référentiels de prix de revient et d'indices de coûts.

Conclusion

Le transport léger apparaît, au terme de cette étude, comme un secteur certes "poids plume", mais dorénavant bien implanté dans le paysage routier. Plusieurs points ressortent ainsi de cette monographie.

- 1) Le secteur du transport léger se révèle recouvrir de multiples activités, non limitées - et c'est une surprise - au seul transport de proximité. Certains transporteurs pratiquent le transport national, voire international. Ces activités multiples recouvrent de ce fait des conditions d'exploitation très diversifiées. La livraison du dernier kilomètre, par exemple, peut impliquer la présence de deux agents lors de livraisons de colis lourds ou encombrants, là où les autres activités n'utilisent qu'un chauffeur par véhicule. La course à la demande effectue 80% de ses retours à vide, contrairement à la tournée de messagerie. Et ainsi de suite. Le secteur s'avère beaucoup plus multiforme qu'on ne pouvait l'imaginer *a priori*, compte tenu du petit gabarit des véhicules.
- 2) Deux populations se côtoient dans le secteur : les entreprises installées de longue date, qui font preuve d'un indéniable professionnalisme du fait de l'expérience accumulée dans le transport routier de marchandises, et les "nouveaux entrants" qui sont souvent dénués de formation - puisque provenant d'autres secteurs ou sortant du chômage - et en situation financière précaire. La réalité sociologique du secteur s'avère donc également multiforme.
- 3) Le constat est identique concernant la demande de transport léger. Cette dernière touche tous les secteurs de l'économie. Contrairement au transport lourd de marchandises où la demande de transport est souvent significativement concentrée, la demande de transport léger est extrêmement diversifiée. Le rapport entre l'offre et la demande est donc à l'avantage de l'offre de transport, tout du moins pour les grands messagers donneurs d'ordres.
- 4) Il existe une grande distorsion de concurrence entre les "artisans" (transporteurs-conducteurs) et les PME. En effet, les contraintes pesant sur le salariat (charges sociales, durée du travail, etc.) et l'exclusion des VUL du champ d'application du règlement communautaire 3820 rendent l'artisanat plus attractif sur le plan économique.
- 5) Derrière le dualisme apparent du secteur se cache une organisation globale de l'offre. Chaque grand messenger s'arrange pour disposer, souvent à travers des relations quasi-exclusives, d'un vaste réservoir de transporteurs-conducteurs effectuant les seules opérations de transport. Un ensemble d'avantages

organisationnels se conjuguent pour expliquer l'adoption générale de la quasi-intégration dans le secteur. Néanmoins, la loi hésite à valider cette forme organisationnelle, compte tenu de sa proximité avec le salariat. Nombreux sont les grands messagers à avoir été condamnés pour "travail dissimulé" ces dernières années. La promulgation, par décret, d'un contrat type "sous-traitance" devrait permettre de mieux encadrer cette pratique et distinguer ce qui est admissible de ce qui ne l'est pas.

- 6) L'effet du dispositif régulateur se fait progressivement sentir. L'obligation d'inscription au registre des transporteurs et, par conséquent, celle de respecter une capacité financière de 900 € par véhicule, conduisant à assainir progressivement le secteur. Ces entreprises, encore fragiles sur le plan financier, consolident leurs activités sur des segments à plus haute valeur ajoutée, que celui de la simple traction. La professionnalisation gagne incontestablement du terrain dans ce secteur autrefois dominé par la loi de la jungle. L'offre se structure, tant au niveau même des entreprises de transport léger, qu'entre les grands donneurs d'ordres et leurs sous-traitants. L'"insoutenable légèreté" du secteur est donc en passe de se résorber. Cependant, des dysfonctionnements persistent, notamment en raison d'une grande méconnaissance des coûts de la part des nouveaux entrants.
- 7) La publication de référentiels de prix de revient permettrait peut-être de résorber certains de ces dysfonctionnements. Mais de nombreux obstacles - tant sur le plan de la faisabilité que sur celui de l'opportunité - rendent leur réalisation délicate. En revanche, la réalisation d'indices et de structures de coûts, dans le respect des attentes de la profession, sera prochainement mise en œuvre par le Comité national routier. Toutefois, une telle réalisation est basée sur une enquête lourde annuelle, ce qui suppose des délais et des moyens spécifiques, ainsi qu'une bonne implication des professionnels. Le développement d'une formation spécifique permettrait également de résorber le déficit d'information des nouveaux entrants, notamment en matière de calculs de leurs coûts.

Pour toute précision complémentaire, contacter Alexis Giret.

Annexe 1 : Le transport léger à travers le prisme de la théorie des coûts de transaction

Par Emeric Lendjel, Maître de conférences à l'Université de la Sorbonne, auteur initial de ce rapport et actuel directeur du DESS transports internationaux.

<i>1. La théorie des coûts de transaction</i>	89
1.1. Les principes de la théorie des coûts de transaction.....	89
1.2. La coordination administrative des ressources au sein d'une firme	91
1.3. L'allocation marchande des ressources	93
<i>2. La "quasi-intégration", une structure hybride entre la firme et le marché</i>	94

1. La théorie des coûts de transaction

Le concept de "quasi-intégration" provient de la théorie dite "des coûts de transaction" développée à la suite des travaux pionniers de Coase (1937) et Williamson (1975).

1.1. Les principes de la théorie des coûts de transaction

Classiquement, on considère que la science économique a pour objet l'étude de l'allocation des ressources rares à des fins alternatives (L. Robbins).

Selon Coase et Williamson, il existe, de façon schématique, deux formes d'allocation des ressources. La première consiste à avoir recours au marché, par le biais d'une transaction marchande, la seconde - qui suppose au préalable que la ressource soit appropriée - s'appuie sur une gestion "administrative". L'entreprise est alors considérée comme une forme particulière d'organisation économique, un "arrangement institutionnel" alternatif au marché. En particulier, la firme se caractérise par coordination administrative des ressources, donc par une hiérarchie et par l'exercice d'un pouvoir d'autorité.

On parle alors de "structure de gouvernance" ou "institution de gouvernance" pour désigner la forme organisationnelle dans laquelle se déroule une transaction. La structure de gouvernance est "un arrangement contractuel établi entre des unités économiques détentrices de droits de propriété pour transférer, délimiter ou centraliser ces droits" (Lotter [2000]). Aux deux

extrêmes de l'ensemble des structures de gouvernance, on trouve donc le marché et la " hiérarchie " (coordination des activités au sein d'une firme).

Une activité économique donnée, comme une prestation de transport, peut ainsi être réalisée à travers plusieurs structures de gouvernance : soit en ayant recours au marché (l'achat d'une prestation de transport par un commissionnaire) soit en exécutant en propre la prestation. Dans ce cas, la prestation aura été décidée et organisée en interne, en mobilisant par voie hiérarchique les ressources nécessaires. Une activité peut donc être exécutée en interne ou en externe, être "internalisée" ou "externalisée".

Au sein de la théorie des coûts de transaction (TCT), l'unité d'analyse est la "transaction". La prestation de transport peut donc faire l'objet d'une transaction interne (à la firme) ou externe (par le recours au marché). Chaque mode de coordination a des coûts qui lui sont propres.

Les coûts de transaction peuvent être définis comme "le montant des ressources nécessaires pour établir, maintenir et protéger les droits de propriétés" (Lotter [1999], p. 4). La thèse avancée par la TCT consiste à faire dépendre le choix du mode d'allocation des ressources (marchand ou administratif) d'un calcul coût/avantage. En l'occurrence, les coûts concernés sont des coûts dits "de transaction", coûts occasionnés par le recours à une transaction marchande, et des coûts dits "d'organisation", coûts liés à l'organisation de la prestation en propre.

Trois attributs permettent de caractériser la nature d'une transaction : sa *fréquence*, l'*incertitude* liée à sa réalisation et la *spécificité des actifs* employés pour la réaliser. C'est l'importance combinée de ces trois attributs qui peut justifier le recours à des formes de coordination autres que le marché, généralement pour se prémunir contre les risques liés à l'opportunisme.

Lorsque les actifs (qui font l'objet de transactions) sont très spécifiques (donc difficiles à trouver) et/ou quand les transactions sont récurrentes, la coordination administrative et hiérarchique s'impose. En effet, lorsque les actifs sont très spécifiques, le recours au marché s'avère extrêmement coûteux (la rareté des ressources impliquant le risque d'une rupture de stock, un pouvoir du fournisseur, etc., donc des coûts de transaction). De même, en cas de relation réitérée (impliquant des coûts de transaction réitérés), l'internalisation (ou l'intégration) permet une adaptation continue du rapport entre les parties, sans subir la contrainte de renégociation périodique d'un accord (diminution des coûts). A l'inverse, l'activité sera externalisée lorsque les actifs sont peu spécifiques et les transactions peu fréquentes. Dans ce cas, les coûts engendrés par le recours au marché sont faibles ou, sinon, inférieurs aux coûts d'organisation. L'arbitrage entre ces deux options dépend donc des coûts.

L'objet d'étude de la TCT est de recenser et d'évaluer les arrangements institutionnels qui pourraient diminuer ces coûts de transaction.

1.2. La coordination administrative des ressources au sein d'une firme

Quels sont les avantages théoriques d'une structure intégrée dans le transport routier de marchandises et plus particulièrement dans le transport léger ?

LES ECONOMIES D'ECHELLES

On en retient généralement quatre qui permettent d'obtenir des économies d'échelle (Fernandez, Arrunada, Gonzalez [2000]).

- 1) On considère tout d'abord que l'optimisation de l'usage et de la coordination des véhicules et des chauffeurs suppose une forme d'intégration verticale. L'avantage principal de cette organisation centralisée est de permettre l'augmentation des flux de transport et de leur densité (réduction des retours à vide). Cet avantage n'est pas tant lié à l'importance de la flotte de véhicules mobilisés qu'à leur coordination.

"En effet, la création de grandes unités de production n'apporte pas d'économie d'échelle décisive. Le rattachement de 1000 ou 2000 camions sur un même site n'apporterait pas grand chose, si ce n'est une sous-productivité probable. Au contraire, le secteur est propice à toutes les formes d'économie d'échelle liée à l'organisation des flux, à la gestion des réseaux et à la politique patrimoniale (acquisition, maintenance...). Pour autant, cette industrialisation est possible dans des métiers connexes de l'entreposage et de la messagerie" (Artous et Salini [1997], p. 86).

Il ne sert donc à rien de disposer d'une flotte de véhicules en surnombre par rapport aux besoins d'une zone géographique donnée. Le seul effet taille possible est donc celui du réseau, qui combine les avantages de la proximité géographique et de la coordination entre les zones géographiques couvertes.

- 2) La grande taille de l'entreprise permet de créer un effet de réputation susceptible d'accaparer une part de marché avec des coûts de prospection proportionnellement moindres.
- 3) La formation et l'encadrement de la force de travail est une activité sujette à économie d'échelle. Par ailleurs,
- 4) l'achat de véhicules et de matières premières est favorisé par la taille de l'acquéreur, de même que la R&D ou l'assurance marchandises.

LA CONSERVATION D'ACTIFS SPECIFIQUES

Outre les économies d'échelle, l'organisation administrative permet de disposer et de conserver les actifs spécifiques et, par là, rares. Il s'agit :

- 1) Du savoir-faire acquis par les conducteurs. Ce dernier augmente avec le kilométrage parcourus (effet de "learning by doing" décrit par Arrow [1962]). Le chauffeur accumule des informations sur la route, les caractéristiques spécifiques des clients prospectés et des véhicules utilisés, les services offerts par la firme contractante et le système de

communication utilisé, etc. Cette connaissance accumulée permet des gains de productivité significatifs qu'une entreprise a tout intérêt à capitaliser en interne.

- 2) De la connaissance et de la confiance réciproques dues à l'établissement d'une relation contractuelle durable entre les deux parties. Ce sont deux ressources qui, même intangibles, ont beaucoup de valeur au sein de l'entreprise. Elles réduisent les coûts de communication, de négociation et de résolution de tout type de problème de coordination et de contrat.
- 3) Du capital humain et physique nécessaire à la réalisation de prestations spécifiques de transport. En particulier, les semi-remorques spécialisées (frigorifique, citerne, porte-voiture...) sont des ressources rares. L'entreprise a donc tout intérêt à les avoir à disposition. En revanche, le tracteur ne constitue pas une ressource spécifique, puisque n'importe quel tracteur peut effectuer une traction. L'entreprise sera donc moins désireuse de conserver cette ressource en propre au vu de sa disponibilité sur le marché. Dans la même optique, le personnel de conduite devra être qualifié pour l'usage de ce type de matériel. Il devient en cela une ressource spécifique qu'il convient de garder en interne.
- 4) Du capital humain et physique nécessaire à la réalisation de prestations à flux tendus. En effet, ce type de prestation suppose l'absence de toute rupture dans l'approvisionnement de la clientèle. Pour prévenir ces risques, l'entreprise de transport à flux tendus doit disposer en temps et en heure du capital humain et physique nécessaire à ce type de prestation.

COÛTS ET INCONVENIENTS SUPPORTÉS PAR LA COORDINATION ADMINISTRATIVE

A l'inverse, toute coordination administrative des ressources comporte des inconvénients, génère des coûts, au premier rang desquels figurent les coûts d'organisation. Deux types d'inconvénients peuvent être rencontrés dans le TRM : le "hasard moral" et le "hold-up hazard", le risque d'une prise en otage d'une ressource spécifique.

- Le premier risque a trait aux "asymétries d'information" entre les parties contractantes. Le "hasard moral" est le risque d'un usage non contractuel et non conforme aux objectifs de l'entreprise et de ses actifs. Il s'agit du risque automatiquement encouru lors du recours à autrui pour réaliser une prestation définie par contrat. Le risque est que le prestataire ne respecte pas l'accord moral implicitement contenu dans le contrat. Ainsi, un conducteur salarié peut décider de flâner lors d'une prestation de transport, arguant de problèmes rencontrés sur la route (embouteillage, accident, etc.). Il peut également utiliser de manière peu attentionnée le matériel de transport qu'on lui a confié. Ces comportements engendrent des coûts que l'entreprise peut souhaiter prévenir par la surveillance, afin de pallier la faiblesse structurelle des informations dont dispose l'employeur. Mais elle peut également chercher à obtenir du salarié une adhésion complète aux objectifs de l'entreprise en développant un système d'incitation/motivation adéquat.

- Le "hold up" ou "prise d'otage" : il s'agit du risque que l'entreprise encourt lorsqu'elle a recours au marché pour se procurer l'actif en question. Lorsqu'un actif est très spécifique et nécessaire à la réalisation du bien ou service, il acquiert une valeur importante. Dans le transport léger, la ponctualité peut être extrêmement importante dans la performance contractuelle, notamment si l'entreprise s'inscrit dans une logique de "juste-à-temps". Le coût de la non-performance ou de son retard est alors particulièrement élevé pour le client et, par conséquent, pour le transporteur. Pour éviter ces coûts, une entreprise peut souhaiter internaliser cette prestation.

1.3. L'allocation marchande des ressources

A l'inverse, le recours au marché sera d'autant plus avantageux que les actifs seront peu spécifiques, les transactions peu fréquentes et l'aléa moral réduit. Lotter [2000] recense ainsi les avantages à recourir à l'externalisation de la prestation transport :

" L'importance de l'externalisation des prestations de transport devrait être :

en raison directe des économies d'échelle et de gamme susceptibles d'être obtenues par le recours à un prestataire extérieur ;

en raison inverse 1/ de la spécialisation des véhicules, 2/ de l'importance accordée à la réputation et à la qualité du service fourni , 3/ de la pression de la contrainte du juste-à-temps.

En définitive, les chaînes organisationnelles effectivement mises en place renvoient à une double combinatoire :

- d'une part, au découpage en plusieurs segments (trajets) des opérations d'exécution du transport afin de réaliser des économies d'échelle par la massification des flux (organisation en réseaux notamment).
- D'autre part, à la possibilité de regrouper ou d'exécuter séparément via des contrats spots, hybrides ou hiérarchiques les prestations associées aux quatre transactions élémentaires évoquées plus haut [à savoir, l'organisation du transport, l'exécution du transport sur les différents segments de trajet, la mise à disposition des matériels (droit de propriété), la conduite des véhicules]" (Lotter [2000], p. 7).

On retrouve ainsi - en miroir inversé - pour le marché les facteurs qui favorisaient l'allocation interne - ou coordination administrative - des ressources.

2. La "quasi-intégration", une structure hybride entre la firme et le marché

Aux deux extrêmes de l'ensemble des structures de gouvernance, on trouve donc le marché et la hiérarchie. Entre ces deux formes "pures", il peut exister tout un ensemble de formes dites "hybrides" qui vont du "quasi-marché" à la "quasi-intégration". Les structures de gouvernance, si elles visent à réduire les coûts de transaction, ont cependant un coût spécifique que l'on peut évaluer au moyen de deux indicateurs principaux : le degré de contrôle et le degré de motivation.

Le "degré de contrôle" fait référence à la capacité qu'a la structure de régulation de contenir les comportements opportunistes et de permettre l'alignement des objectifs entre les agents impliqués dans une transaction. Le faible degré de contrôle que procure le marché peut conduire à une allocation inefficace des ressources ("défaillance du marché").

Le "degré de motivation" fait référence aux incitations données aux agents pour qu'ils recherchent l'efficacité dans leurs fonctions productives. L'"échec de la hiérarchie" se produit lorsque la firme n'arrive pas à reproduire les mêmes incitations que les forces concurrentielles du marché.

Dans le transport routier de marchandises, les deux principales structures de gouvernance sont la hiérarchie et la quasi-intégration de transporteurs-conducteurs. Dans les deux cas, une organisation centralise la production d'informations, les garanties contractuelles et l'ensemble des activités sujettes à économies d'échelle. Il existe pourtant une différence essentielle. Les organisations hiérarchisées possèdent leurs véhicules et emploient les conducteurs sous des contrats de travail. Dans une organisation quasi-intégrée, la firme donneur d'ordre sous-traite avec des transporteurs conducteurs qui sont propriétaires du véhicule qu'ils conduisent. Le contrat n'est plus un contrat de travail, mais un contrat commercial qui se renouvelle lors de chaque projet. Les relations entre le donneur d'ordre et les sous-traitants sont pourtant stables, du fait de l'exclusivité du contrat et, à quelques exceptions près, établies sans procédure d'appel d'offre (Eccles [1981], p. 339). C'est en raison de cette stabilité contractuelle - qui place le sous-traitant dans une situation de dépendance forte vis-à-vis du donneur d'ordre - qu'Eccles a employé le terme de "quasi-firme" (*idem*, p. 340) même si les transactions entre les deux parties demeurent marchandes.

D'emblée, donneur d'ordre et sous-traitant ont tous deux de fortes incitations à souscrire à cette forme organisationnelle. Ce mode permet de réduire l'incertitude pour le transporteur-conducteur et, pour le donneur d'ordre, de bénéficier de l'avantage théorique du marché : l'existence d'un prix unique et stable - dit prix d'équilibre concurrentiel - pour une prestation

donnée. L'utilisation de sous-traitant avec des contrats à prix fixes facilite de ce fait le contrôle des coûts par le donneur d'ordre. Puis, au fur et à mesure que le travail se poursuit de prestation en prestation, la confiance s'instaure et le partenariat se fait plus régulier, favorisant l'entraide en cas de pics ou de creux d'activité.

Deux caractéristiques du transport routier rendent particulièrement viable ce type d'organisation (Arrunada et al. [1998], p. 10) :

- une correspondance généralement biunivoque entre le travailleur et les actifs. En effet, chaque transporteur-conducteur possède son propre véhicule auquel il s'identifie.
- la "séparabilité" des travailleurs au sens d'Alchian et Demsetz [1972] (p. 779), c'est-à-dire la possibilité de déterminer la productivité marginale de chacun du fait de l'absence de travail en équipe.

Le premier facteur favorise la responsabilisation du travailleur concernant son matériel. Le conducteur est ainsi d'autant plus incité à faire attention à son véhicule qu'il en est le propriétaire. Cette proposition doit toutefois être nuancée en ce qui concerne le transport léger. En effet, l'absence d'identité culturelle forte du conducteur de VUL atténue considérablement cet aspect. L'identification au véhicule n'est pas aussi fortement ancrée que dans le transport lourd de marchandises. Les conducteurs salariés peuvent ainsi accepter d'être plusieurs à conduire successivement un véhicule, en fonction de l'organisation du travail (comme c'est le cas chez TCM express). Le transporteur-conducteur prendra cependant davantage soin de son matériel dans la mesure où c'est son seul outil de travail. En théorie, la durée de vie du matériel est donc rallongée, diminuant ce poste de coût.

Le deuxième facteur constitue un facteur fortement incitatif pour le recours au marché. En effet, le revenu tiré de l'activité sera directement fonction de la productivité marginale du travailleur. Le transporteur-conducteur n'a pas besoin d'être motivé pour utiliser de façon optimale son propre véhicule et ses propres ressources, puisqu'il perçoit immédiatement les conséquences économiques de ses décisions concernant l'usage de ses actifs. Dans une firme intégrée, il est plus difficile de trouver un système incitatif efficace pour motiver un conducteur salarié. En principe, un chauffeur salarié pourrait être payé à la prestation (donc en fonction directe de sa productivité), de façon analogue à celle d'un transporteur-conducteur. Cependant, deux conditions doivent être satisfaites (Arrunada et al. [2000]). 1/ Comme le conducteur n'est pas propriétaire de son véhicule, la firme doit mettre en place un système - forcément coûteux - de contrôle afin d'estimer l'utilisation du véhicule, du carburant, des roues etc. Sans cela, le conducteur pourrait, par exemple, privilégier la performance immédiate au détriment de l'entretien du matériel. S'il s'avère trop coûteux d'obtenir un véritable dispositif de contrôle de l'utilisation du véhicule - et donc des performances du salarié -, il devient optimal de mettre en place un système moins performant d'incitation, comme le basique salaire fixe. 2/ Evidemment, l'environnement institutionnel et réglementaire doit permettre de rémunérer un conducteur en

fonction de sa vitesse d'exécution de la prestation. Or, ce n'est pas possible dans la loi française et communautaire. En effet, un tel système revient à inciter le conducteur à enfreindre le code de la route en ne respectant pas les limites de vitesse et de chargement. Ces deux facteurs rendent le système d'incitation de la quasi-intégration plus efficace que celui de l'intégration verticale.

Le troisième facteur concerne la sanction en cas de non exécution du contrat. En effet, le recours à la sous-traitance a l'avantage d'offrir une souplesse extrême en matière contractuelle. La non-exécution du contrat est relativement peu coûteuse pour le donneur d'ordre (quoique certains arrêts rendus récemment, notamment à l'encontre de La Poste, tendent à durcir les pénalités dues au client) et, si elle est réitérée, peut donner lieu à rupture unilatérale du contrat. En outre, le système s'avère d'autant plus contraignant que les transporteurs-conducteurs sont interchangeables (en raison de la non-spécificité des actifs). Ce facteur limite tout comportement opportuniste (aléa moral) de la part de ces derniers. Il permet également de diminuer les risques de sélection adverse, puisqu'un "mauvais" transporteur sera rapidement écarté au profit d'un "bon". Le pouvoir incitatif élevé de cette forme organisationnelle conduit automatiquement à l'auto-sélection des conducteurs disposés à exercer un effort élevé. De plus,

"la nature temporaire des projets, leur unicité et le grand nombre d'échangistes [sous-traitants] diminue substantiellement les problèmes de l'avantage du premier entrant ; le système de contrat spot est un mode contractuel viable dans le secteur de la construction [respectivement dans celui du transport léger]" (Eccles [1981], p. 342).

Le quatrième facteur concerne les problèmes dits de "hold-up" ou de "prise d'otage", à savoir du risque encouru par le commanditaire lorsqu'il recourt au marché pour se procurer une ressource rare. En général, la théorie des coûts de transaction considère que le régime hiérarchique (ou verticalement intégré) résout mieux les problèmes de prise d'otage que la quasi-intégration, puisque les actifs spécifiques sont conservés à l'intérieur de la firme (Arrunada et al. [2000]). Or, il est un actif spécifique important dans le transport urgent : la disponibilité de chauffeurs et de véhicules pour répondre aux contraintes de la généralisation du "juste-à-temps" dans l'industrie. L'actif spécifique est ici, précisément, la possibilité de conduire au-delà du temps de travail réglementaire pour acheminer le plus rapidement possible un colis hors gabarit sur un site de production souvent éloigné du site où se trouve le colis à livrer. Comme cette possibilité est exclue dans une relation salariale, le recours à des transporteurs-conducteurs est une manière efficace de traiter le problème de prise d'otage.

Derrière l'ensemble de ces avantages se dessine le motif principal qui justifie la quasi-intégration. Il provient du dispositif réglementaire sur le plan social, comme le soulignent Arrunada et al. :

"Finalement, [...] nous suggérons que les changements dans la réglementation du travail peuvent être également la cause de la tendance observée vers l'externalisation de la prestation de transports par les firmes industrielles depuis le milieu des années soixante-dix" (Arrunada et al. [1998], p. 24).

En effet, une réglementation du travail contraignante réduit fortement l'attrait de la hiérarchie, surtout quand ce poste de coût représente près de la moitié des charges supportées par une entreprise.

De fait, le principal facteur contraignant s'avère être le temps de travail. Le transport léger ou urgent conduit à travailler à des heures peu compatibles avec les rythmes sociaux habituels. Si une pièce doit être acheminée à un endroit précis de toute urgence, on ne se préoccupe plus des contraintes réglementaires en matière de temps de travail et, a fortiori encore moins, de temps de conduite. Les contraintes pesant sur le temps de travail des salariés (ou respectivement l'absence de contrainte pesant sur le temps de travail non salarié) constituent une forte incitation à la quasi-intégration.

Par ailleurs, rien ne réglemente les temps de conduite et de repos dans le transport léger (à l'instar du règlement 3820 pour les véhicules lourds). En conséquence, si le temps de travail d'un salarié reste encadré par le code du travail, il n'en est pas de même pour celui d'un artisan-transporteur.

Ainsi, une série d'avantages théoriques se conjuguent pour favoriser la quasi-intégration dans le transport léger. De plus, la loi (française et communautaire) renforce ces avantages en raison de l'absence de contraintes sur les temps de conduite et de repos. Cette forme organisationnelle hybride s'impose donc comme une réponse efficace aux contraintes sociales et réglementaires qui prévalent en France et à l'étranger.

Bibliographie

- ARRUÑADA B. FERNANDEZ A., GONZALEZ M. [1998], "Contractual and Regulatory Explanations of Quasi-Integration in the Trucking Industry", (with A. Fernández and M. González), Universitat Pompeu Fabra, Economics and Business Working Paper Series 292, June 1998.
- ARRUÑADA B. FERNANDEZ A., GONZALEZ M. [2000], "Quasi-Integration in Less-than-Truckload Trucking", in C. Ménard (ed.), *Institutions, Contracts, Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Edward Elgar, Cheltenham and Northampton, 2000, 293-312
- ARTOUS A. [2000] "la segmentation du marché du transport routier de marchandises", document présenté au colloque "segmentation of demand and supply of freight transport markets" organisé par Think-up/Inrets en décembre 2000.
- ARTOUS A., SALINI P. [1997] *Comprendre l'industrialisation du transport routier : une modernisation contradictoire*, Editions liaisons, Rueil-Malmaison, 1997.
- BAMPS H. [2001], *Per expresse Koerierbedrijven onder de loep*, STICHTING TECHNOLOGIE VLAANDEREN-Innovatie & Arbeid, 2001.
- BARRIO A. (1996), *Estudio sobre los sistemas de captacion de clientes y mercancías utilizados por los empresarios del transporte de mercancías por carretera*, Madrid, Ministerio de Fomento (Ministry of Works and Housing), Dirección General de Ferrocarriles y Transportes por Carretera
- BERTHOD [2000], "Des intégrateurs aux postes : des chemins divers pour la messagerie et l'express", *Transport*, novembre 2000, pp. 443-445.
- BIPE [2000] "Les VUL de moins de 5 tonnes de PTAC (perspectives de court terme 2000-2001)", novembre 2000.
- CALZADA, JANNIN, LERAY, RAGEAU [1999], "La sous-traitance dans le TRM : une approche par les comptes sociaux" *Notes de Synthèse du SES*, mai-juin 1999.
- CEMT [1996] *La messagerie express (table ronde 101)*, Paris, CEMT, 1996.
- CHARUE T. [2001] Libre opinion parue dans *L'Officiel des transporteurs* n° 2120 du 21 avril 2001.
- CNR [1996] *Etude sur la sous-traitance dans le TRM*.
- DEFOUG H., PFALZGRAF M. [1998] *Rapport d'analyse et de propositions sur la réglementation applicable au transport léger routier de marchandises pour compte d'autrui (véhicules ne dépassant pas 3,5 tonnes)*, Conseil général des ponts et chaussées, rapport du 2 mars 1998.
- DUPEYRON M. [2000] "La messagerie, une activité en mutation", *notes de synthèse du SES*, juillet-août 2000, pp. 23-30

- DUPEYRON M. [2001] "La messagerie", Dossier 1, *Les transport en 2000, 38^{ème} rapport de la Commission des Comptes de la Nation*, DAEI/SES -Insee, Paris, juin 2001, pp. 101-107.
- ECCLES [1982] "The quasifirm in the construction industry", *Journal of law and economic behavior and organization*, 2 (4), 1981, pp. 335-357.
- GRAND L. [1997] "L'équilibre de la sous-traitance en TRM en question. Analyse au travers des théories des organisations", *Les Cahiers Scientifiques du Transport*, n° 31, 1997, pp. 31-54.
- GUILBAULT M. et al. [1994] *Quels besoins pour les chargeurs ? Variété de la demande et choix de transport*, rapports INRETS n° 178, mai 1994
- HUAULT P. [2002] "Les entreprises du TRM et de la messagerie et leur parc de véhicules", Notes de synthèse du SES, janvier-février 2002, pp. 29-32.
- Logistiques Magazine* [sept 2000] "Messagerie express : la course aux parts de marché... et après ?"
- LOTTER F. [1999] "Eléments de dynamique transactionnelle", document de travail, ATOM, 1999.
- LOTTER F. [2000] "Profil des chaînes de transaction et infractions aux contraintes réglementaires : le cas du transport routier de marchandises", document de travail, ATOM, 2000.
- NICKERSON J. A., SILVERMAN B. S. [1999] "Why aren't all truck drivers owner-operators ? Asset ownership and the employment relation in interstate for-hire trucking", Working Paper, 1999.
- L'Officiel des transporteurs* [sept 2000] "Transport léger : en quête de reconnaissance"
- L'Officiel des transporteurs* [10 mars 2001] "Transport léger : les sous-traitants à la loupe"
- L'Officiel des transporteurs* [24 mars 2001] "les 1000 premiers transporteurs"
- L'Officiel des transporteurs* [mai 2001] "Messagerie nationale , le grand chambardement".
- L'Officiel des transporteurs* [fév. 2002] "Transport express : les groupements sont dans la course"
- Promotion Transport* [avril 1999] *Qui sont les "transporteurs légers"*.
- RAGEAU, LAGUZET [1998] "Le transport léger : quelques chiffres", *Notes de synthèse du SES*, mars-avril 1998, réédité in SES [2001] *Les entreprises de transport*.
- ROUMEGOUX J. P. [1986] *Enquête sur l'utilisation des petits véhicules utilitaires*, Rapport Inrets n° 16, décembre 1986
- SES [1996] *Les grandes entreprises de transport routier de marchandises et leurs secteurs*, Paris, juillet 1996
- SES [2001] *Les entreprises de transport : Enquête annuelle d'entreprise année 1998*, Paris, Direction des Affaires Economiques et Internationales, 2001
- SES [2001] *Les entreprises de transport : Enquête annuelle d'entreprise année 1999*, Paris, Direction des Affaires Economiques et Internationales, 2001

SES [2001] *Le marché des véhicules : immatriculations en 2000, parcs au 1er janvier 2001*, Paris, Direction des Affaires Economiques et Internationales, 2001

SES [2002] *Les entreprises de transport : Enquête annuelle d'entreprise année 2000*, Paris, Direction des Affaires Economiques et Internationales, 2002

SES [2003] *L'utilisation des véhicules utilitaires légers en 2000*, Paris, Direction des Affaires Economiques et Internationales, 2003

UNOSTRA [2001] *Enquête Unotra relative à la sous-traitance permanente dans le transport routier de marchandises au moyen de véhicules d'un PMA jusqu'à 3,5 tonnes*, février 2001.