



FÉDÉRATION DES ENTREPRISES DE
TRANSPORT ET LOGISTIQUE DE FRANCE

Un autre regard sur le transport et la logistique en Europe

par Patrice Salini

Paris, 8 mars 2006.

Table des matières

TABLE DES MATIERES.....	2
TABLE DES FIGURES.....	2
TABLE DES TABLEAUX.....	4
LE CONSTAT DE DEPART POUR LA FRANCE : UNE PERTE DE VITESSE DES TRANSPORTS DANS UN CONTEXTE DE REPLI COMMERCIAL.....	5
LE PROBLEME DES DONNEES.....	9
<i>Des données publiques européennes incomplètes</i>	9
<i>Des données d'entreprises ... en voie d'harmonisation (IFRS)</i>	9
LA COMPETITIVITE DES TERRITOIRES.....	10
<i>La compétitivité générale de la France : une situation paradoxale</i>	10
<i>Un écart de compétitivité global significatif pour les transports</i>	18
· Les facteurs de distorsion.....	18
ö Les facteurs fiscaux.....	18
1. La fiscalité générale des entreprises.....	18
2. La fiscalité spécifique.....	21
ö Les facteurs sociaux.....	23
1. La nature et le financement des systèmes sociaux.....	23
2. La durée d'activité maximale.....	26
3. Le coût du travail routier.....	31
4. Synthèse des distorsions sociales pour le transport routier.....	33
5. Les activités sédentaires.....	35
6. La structure de la rémunération.....	40
7. La question de l'artisanat et des parités de pouvoir d'achat.....	42
LE MARCHÉ DES TRANSPORTS AUJOURD'HUI DANS LES GRANDS PAYS DE L'UE.....	43
<i>Introduction : Une baisse du poids de la logistique dans le PIB est considérée comme un objectif économique durable</i>	43
<i>Le transport routier</i>	44
<i>Les activités portuaires</i>	54
<i>Les activités aéroportuaires et aériennes</i>	56
<i>Les activités ferroviaires</i>	58
<i>Le transport fluvial</i>	60
<i>Les activités logistiques et d'organisation de transport</i>	62
LES GRANDS GROUPES ET LE POIDS DES REALITES NATIONALES.....	67
CONCLUSIONS.....	75

Table des figures

Figure 1 : Indices de production transport routier et collecte de fret. Indices de volume source SESP.....	5
Figure 2 : Indices de trafic des ports par rangée (transport total de marchandises).....	6
Figure 3 : Fret aérien en France.....	6
Figure 4 : Importations Françaises. Parts de marché parmi ses 6 partenaires (Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays Bas, Royaume Uni) intra UE et hors UE.....	7
Figure 5 : Exportations Françaises. Parts de marché parmi ses 6 partenaires (Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays Bas, Royaume Uni) intra UE et hors UE.....	8
Figure 6 : Evolution du PIB en volume en base 100 en 1995.....	11
Figure 7 : PIB en volume suivant les zones (UE 25, Zone Euro, Nouveaux entrants et candidats).....	11
Figure 8 : Evolution du coût du travail en Europe.....	12
Figure 9 : Opinion des chefs d'entreprises sur leurs carnets de commandes.....	13
Figure 10 : Evolution des exportations des pays intra UE.....	13

Figure 11 : Evolution des exportations des pays hors UE.....	14
Figure 12 : Avantages compétitifs des grands pays par rapport aux USA.....	15
Figure 13 : Evolution des flux d'investissement étrangers.....	17
Figure 14 : L'attractivité fiscale.....	18
Figure 15 : La fiscalité spécifique rapportée à un trajet.....	22
Figure 16 : La structure de la pression fiscale.....	22
Figure 17 : Poids relatif des charges patronales.....	23
Figure 18 : Rapport entre le salaire net et le coût du travail.....	24
Figure 19 : Contributions sociales des employeurs en % du PIB.....	25
Figure 20 : Part des contributions sociales dans la taxation totale.....	26
Figure 21 : Temps de travail du transport routier selon l'étude du CNR.....	29
Figure 22 : Durées de travail des conducteurs étrangers enquêtés en France.....	30
Figure 23 : Le temps de conduite standard selon l'étude KPMG.....	31
Figure 24 : Approche du coût salarial annuel par KPMG.....	31
Figure 25 : Approche du coût salarial annuel par le CNR.....	32
Figure 26 : Approche du coût salarial annuel par l'Albo.....	32
Figure 27 : Approche du NEA (NL). Coût d'un conducteur routier en 2004. Base 100 Pays Bas.....	32
Figure 28 : France - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative).....	33
Figure 29 : Espagne - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative).....	34
Figure 30 : Allemagne - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative).....	34
Figure 31 : Italie - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative).....	34
Figure 32 : Royaume-Uni - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative).....	35
Figure 33 : Pays Bas - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative).....	35
Figure 34 : Les salaires minima en Europe.....	36
Figure 35 : Coûts totaux de passage portuaire selon l'Observatoire français des coûts de passage portuaires.....	37
Figure 36 : les charges aéronautiques dans trois grands aéroports.....	38
Figure 37 : Rapport entre les dépenses logistiques et le PIB aux USA – (12th annual State of Logistics report).....	43
Figure 38 : Les entreprises de transport routier en Europe.....	45
Figure 39 : Indicateur de dimension des firmes de transport routier. Chiffre d'affaires par entreprise base 100 = situation française.....	46
Figure 40 : Evolution entre 1998 et 2004 des transports routiers de marchandises selon le pavillon.....	47
Figure 41 : Rapport des parts de marchés internationales sur parts de marché nationales au niveau européen.....	48
Figure 42 : Opinion sur l'activité générale des transporteurs routiers français de marchandises.....	49
Figure 43 : Opinion des transporteurs routiers français sur leur activité internationale..	49
Figure 44 : Evolution du transport routier belge.....	50
Figure 45 : Rentabilité des entreprises belges.....	50
Figure 46 : Opinion des routiers italiens.....	51
Figure 47 : Indices de confiance aux Pays bas.....	51
Figure 48 : Indice de production transport et entreposage au Royaume Uni.....	52
Figure 49 : Evolution de l'externalisation des transports en direction d'opérateurs non britanniques.....	53
Figure 50 : Transports routiers en Allemagne selon la distance.....	54
Figure 51 : Evolution du trafic de conteneurs en Europe.....	54
Figure 52 : Ports Espagnols (activité totale mensuelle).....	55

Figure 53 : les grandes compagnies aériennes de fret	56
Figure 54 : Le fret aérien en Europe dans les grands aéroports.....	57
Figure 55 : Transport de fret aérien en Espagne : un exemple de croissance.....	58
Figure 56 : Parts modales du rail en Europe en 2003	58
Figure 57 : Evolution des transports de marchandises des grandes compagnies de chemin de fer en 2005.....	59
Figure 58 : Flotte et trafic Rhéna.....	61
Figure 59 : Extensions future des compagnies prévue pour les 5 ans à venir (enquête auprès de 501 dirigeants).....	64
Figure 60 : Perception de l'efficacité des transports et de la logistique	65
Figure 61 : Autorisations relatives aux locaux de stockage non agricole	66
Figure 62 : "Contract-logistics" dans les îles britanniques en 2004	67
Figure 63 : "Logistique sur entrepôt" en France en 2004	68
Figure 64 : Groupes européens majeurs (hors activités ferroviaires et maritimes en propre)	69
Figure 65 : Classement mondial des prestataires logistiques (contract logistics) selon le chiffre d'affaires réalisé dans ce seul domaine	70
Figure 66 : La croissance de la concentration dans les activités d'organisation de transport : classement mondial des activités d'organisation de transport	70

Table des tableaux

Tableau 1 : Taxation implicite du travail (%)	19
Tableau 2 : Structure de la « pression fiscale » en Europe suivant le type de contribution	20
Tableau 3 : Taxation implicite du capital.....	21
Tableau 4 : Rappel des dispositions européennes	28
Tableau 5 : La croissance des charges d'infrastructure des transports aériens en France	39
Tableau 6 : Données relatives aux conditions de rémunération des conducteurs	41
Tableau 7 : Chiffre d'affaires des transports terrestres et activités auxiliaires	44
Tableau 8 : Conteneurs traités dans les ports Allemands (en EVP)	55
Tableau 9 : Groupements rhénans.....	60
Tableau 10 : Les loyers pour les entrepôts en Europe : Loyers €/m2/an.....	65
Tableau 11 : Positionnement stratégique des groupes européens	72

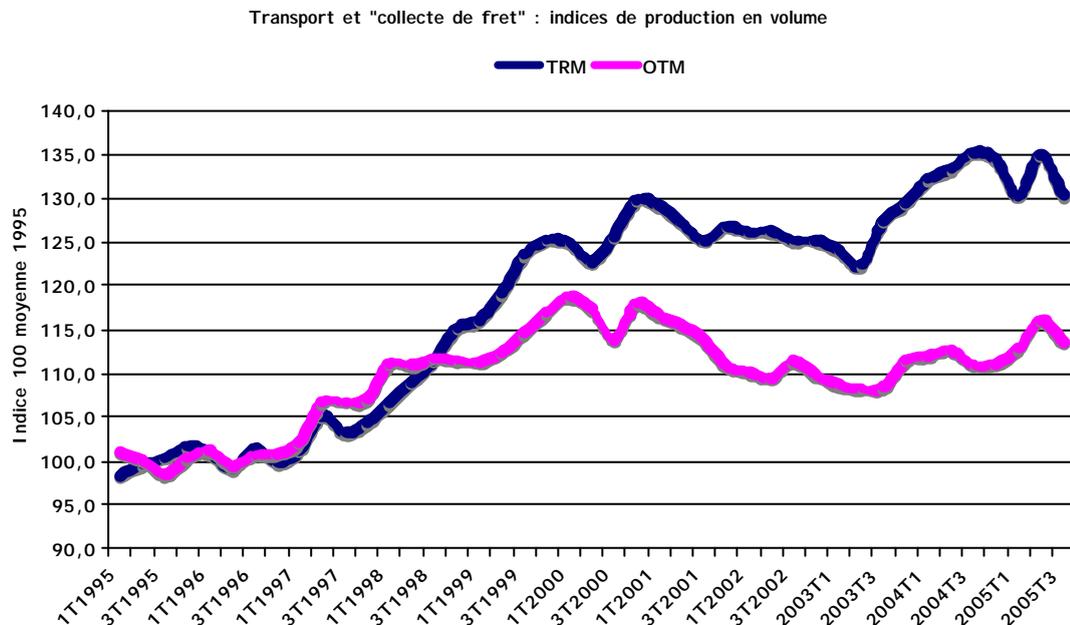
Le constat de départ pour la France : une perte de vitesse des transports dans un contexte de repli commercial

L'idée que les transports vont mal en France n'est ni nouvelle ni très originale. Cette réalité -c'en est une – est reflétée par plusieurs indicateurs.

Le premier concerne l'activité elle-même.

> Le niveau de production du transport routier, après avoir augmenté de 30 % entre 1995 et 2000, stagne depuis 5 années à un niveau à peine supérieur à celui de 2000.

Figure 1 : Indices de production transport routier et collecte de fret. Indices de volume source SESP.



> Les activités dites de « collecte de fret terrestre » qui avaient progressé de 20 % entre 1995 et 2000, ont reculé jusqu'en 2004, pour se redresser sensiblement et se stabiliser à un niveau comparable à celui de 1998-1999.

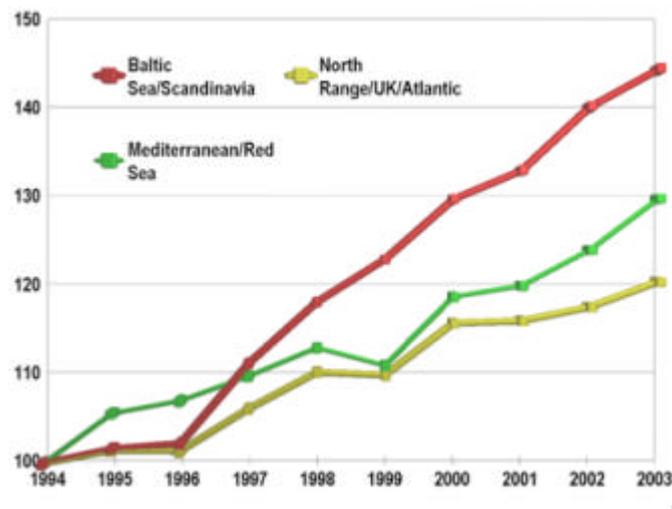
Dans la compétition intra-européenne, ce qu'on a coutume d'appeler le « pavillon français » perd régulièrement des parts de marché. Cette évolution qui est normale en raison même de l'ouverture des marchés, de la suppression des contraintes contingentaires, et de l'augmentation du nombre de compétiteurs est excessive. Elle se traduit en fait par un recul absolu des transports sous pavillon français dans un marché en croissance et en expansion géographique.

> Entre 1998 et 2004 le transport international routier sous pavillon national recule de plus de 17 %, performance que nous ne partageons guère qu'avec le Royaume Uni (-16 %), et la Finlande (-13 %).

En matière maritime, les choses sont un peu différentes. La CMA-CGM est désormais le troisième armement mondial de porte-conteneurs. Le Havre et Marseille progressent sensiblement – à l'exception de 2005 -. Cette tendance doit être mise en relation avec l'évolution des trafics des rangées (progression de la Baltique et de la Méditerranée plus forte que celle de l'Atlantique).

> Mais la dynamique globale portuaire est faible, plus faible que celle des grands ports de la rangée nord (Anvers, Rotterdam, Hambourg), et de méditerranée (Barcelone, Gènes, etc..).

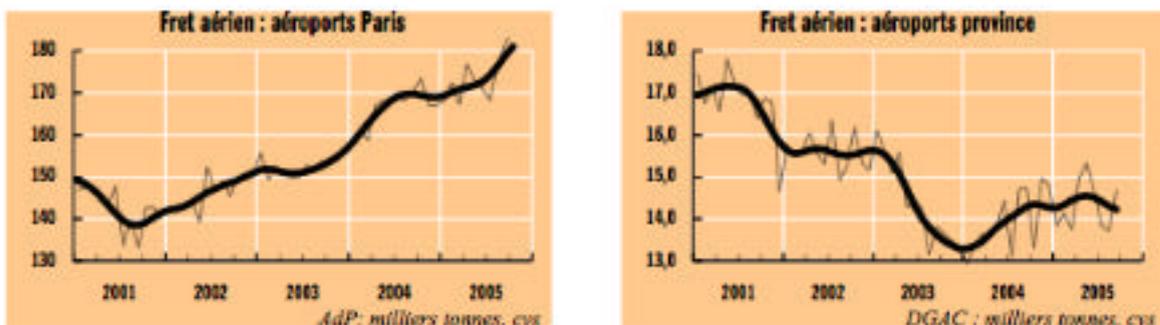
Figure 2 : Indices de trafic des ports par rangée (transport total de marchandises)



Source : ISL de Brème. ISL Market Analysis 2005

> En matière aérienne, l'activité en tonnage poursuit sa croissance après une stagnation entre 2000 et 2003. Pour autant cette activité est nettement en recul sur les aéroports de province par rapport au début des années 2000.

Figure 3 : Fret aérien en France



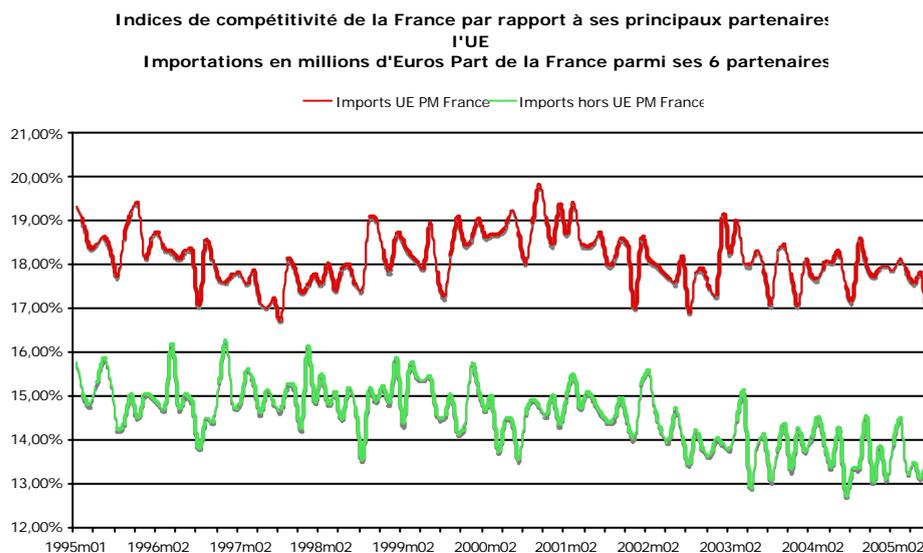
Source : Bulletin statistique du SESP, 2006

Cette situation de relative faiblesse du « territoire » français dans la compétition européenne des transports, résulte en partie, mais sans doute en partie seulement, de la moins bonne performance à l'exportation de notre pays.

> En effet, l'évolution des exportations -aussi bien intracommunautaires qu'hors UE à 25 - de la France et de ses principaux partenaires (Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays Bas, Royaume Uni), fait ressortir une performance moindre que celle de l'Allemagne, et de la plupart de nos partenaires.

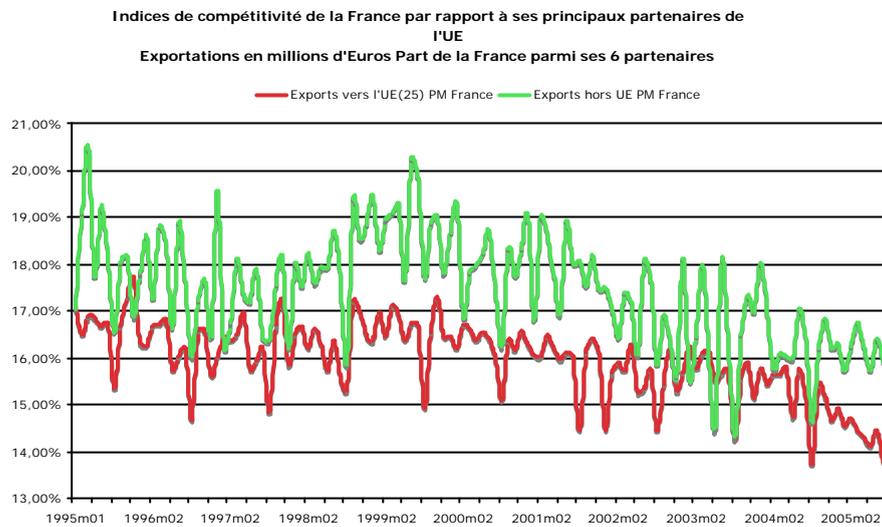
Cette tendance a naturellement des conséquences sur l'activité des opérateurs français de transport et de logistique. La part de marché de la France dans les importations régresse également, ce qui peut refléter une perte de compétitivité de nos « supply-chains ».

Figure 4 : Importations Françaises. Parts de marché parmi ses 6 partenaires (Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays Bas, Royaume Uni) intra UE et hors UE.



Source : Eurostat

Figure 5 : Exportations Françaises. Parts de marché parmi ses 6 partenaires (Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays Bas, Royaume Uni) intra UE et hors UE.



Source : Eurostat

Ces constats conduisent par conséquent à tenter de mieux comprendre ce qui relève de la perte de compétitivité de nos opérateurs de transport, et de qui relève d'une perte de vitesse générale de notre pays en Europe.

Le problème des données

L'analyse des conditions de la compétition entre opérateurs en Europe requiert deux types d'informations :

- des informations factuelles sur les activités de transport et de logistique (indicateurs d'activité en volume et en valeur) par grands métiers ;
- des informations permettant de comprendre la formation des coûts et d'identifier les éventuels facteurs de distorsions.

Des données publiques européennes incomplètes

Cette approche n'est pourtant pas aisée. Qu'il s'agisse des données compilées par Eurostat ou de celles qui sont produites et diffusées par les organismes statistiques nationaux, nous ne disposons actuellement pas du détail des données - et a fortiori des analyses – permettant de mener à bien une analyse approfondie.

Sans rentrer dans le détail, il est difficile d'aller au-delà de données assez banales sur le transport routier concernant le volume transporté, le nombre d'entreprises, leurs parcs et leurs effectifs. Les données portuaires, aéroportuaires sont rarement compilées, et il existe très peu d'informations publiées sur les activités dites « auxiliaires » d'organisation de transport, de stockage de distribution, et d'une manière générale de logistique. Les Comptes Nationaux sont rarement détaillés, et ne permettent pas une analyse fine des activités. Enfin, les nomenclatures d'activité ne permettent pas toujours d'approcher le marché dans des termes comparables à ceux utilisés par la profession.

Des données d'entreprises ... en voie d'harmonisation (IFRS)

Les données d'entreprise - pour peu qu'elles soient disponibles – ne sont pas pour autant plus aisées à analyser et à comparer. Des critères en apparence objectifs et banals comme la capacité à dégager des bénéfices, ou des excédents bruts d'exploitation dépendent en effet des normes comptables. Or celles-ci diffèrent d'un pays à l'autre, même si l'adoption progressive des normes IFRS (International Financial Reporting Standards, inspirées des anciennes normes internationales IAS et des normes comptables américaines (US Gaap) devrait permettre la comparabilité des comptes, et donc des performances. Les comptes publiés en 2005 pour les sociétés cotées - en respectant les IFRS – sont donc « comparables », même si l'environnement réglementaire national continue de jouer un rôle (par exemple pour la prise en compte des charges à venir de retraite).

Il faut donc s'en remettre à une analyse prudente et incomplète, et développer des approches souvent indirectes et qualitatives.

La compétitivité des territoires

Poser le problème de la compétitivité consiste en réalité à poser la question de l'effet global – pour l'économie d'un pays ou d'une région, ou pour un secteur particulier dans un pays ou une région – de facteurs intrinsèques et de facteurs externes de distorsion sur la capacité compétitive de cette économie ou de ce secteur.

> Juger de cette compétitivité est donc complexe, puisqu'il s'agit de prendre en compte à la fois des facteurs intrinsèques de dynamisme et d'aptitude concurrentielle, que de facteurs « externes » au rang desquels on peut ranger la pression fiscale... et le niveau général des prix et des revenus.

Or, nous savons par expérience, en particulier dans les métiers de service que la compétitivité ne se fait pas « que » par les coûts. Il est donc possible de se livrer à quatre approches distinctes :

- **La compétitivité vue du point de vue des facteurs externes de distorsion** : « Sommes-nous handicapés ou favorisés par des facteurs externes ? »
- La compétitivité vue du point de vue des résultats : « Sommes nous en perte de vitesse, perdons-nous des parts de marché ? »
 - **La compétitivité vue du point de vue des prix de marché** : « Mon service est-il, à qualité égale, compétitif ? »
 - **La compétitivité du point de vue des grandes firmes** : « Nos entreprises sont-elles au rang des leaders sur le marché ? »

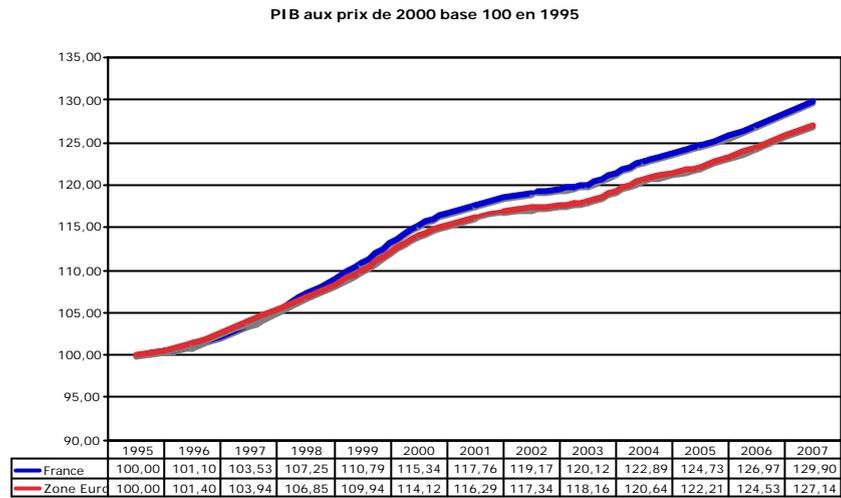
Ces questions sont le fil rouge de notre analyse.

La compétitivité générale de la France : une situation paradoxale

Nous avons pu observer que la France était globalement en situation de perte de parts de marché par rapport à ses grands partenaires sur le marché international depuis 2000. Cette régression nous semble à la fois refléter une perte de compétitivité (baisse de la part de marché pour les exportations) et une perte d'attractivité (baisse de la part de marché pour les importations).

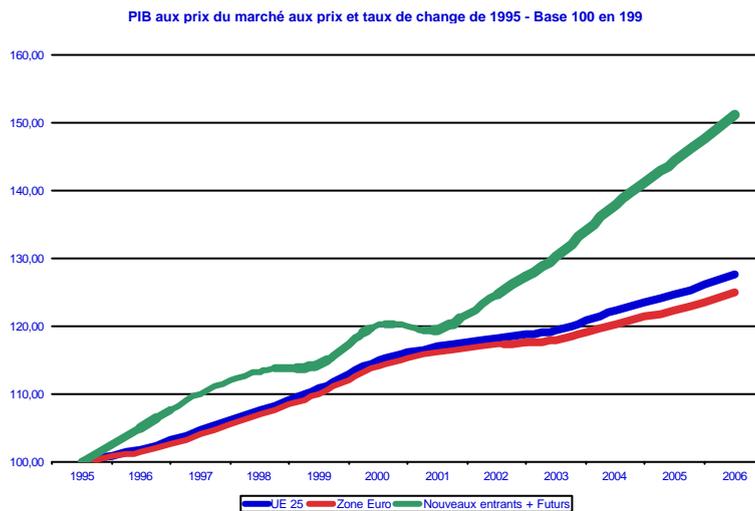
> Pour autant, le rythme de progression du PIB légèrement supérieur à celui de la zone Euro.

Figure 6 : Evolution du PIB en volume en base 100 en 1995



Source : Eurostat

Figure 7 : PIB en volume suivant les zones (UE 25, Zone Euro, Nouveaux entrants et candidats)



Source : Eurostat

Il faut donc considérer qu'il y a bien un « problème de compétitivité ».

Un examen des balances commerciales des Etats membres de l'UE est intéressant.

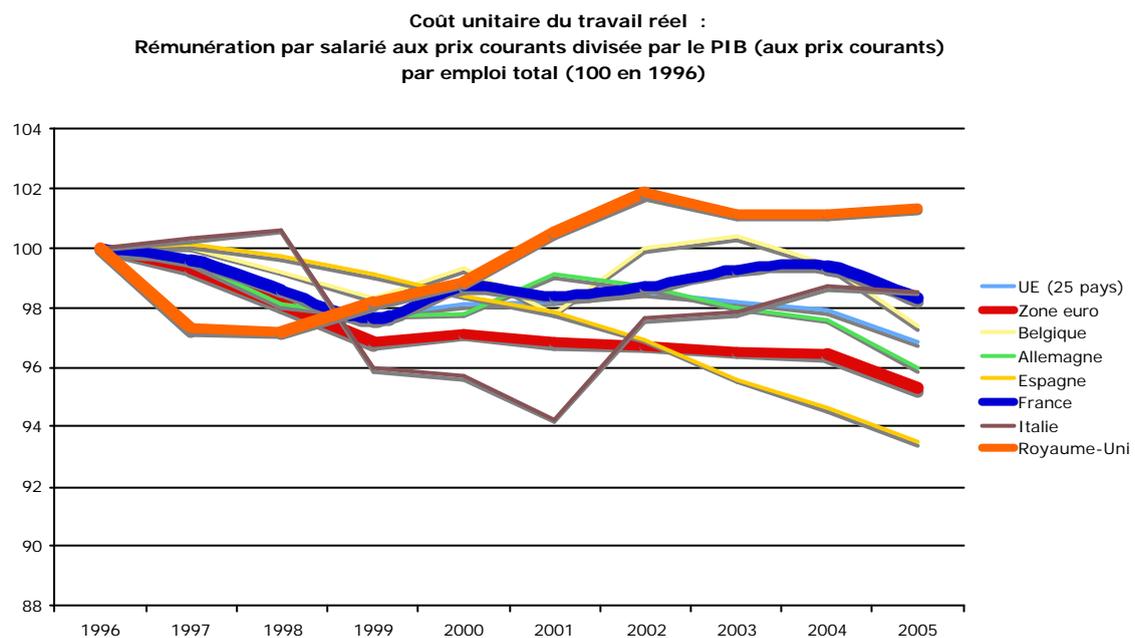
La note publiée par Eurostat en janvier 2006 sur le commerce extérieur de l'Union pour la période de janvier à octobre 2005 fait naturellement ressortir l'impact de l'augmentation de la facture énergétique, et des situations très contrastées, l'Allemagne demeurant le champion des excédents, et le Royaume Uni celui des déficits. Pour autant l'évolution de court terme est intéressante.

> L'Allemagne, les Pays Bas, et le Royaume Uni améliorent leur balance, tandis que la France, l'Espagne l'Italie et la Belgique la dégradent.

Traditionnellement les analyses relient ces variations de compétitivité apparente à l'évolution des coûts, et en particulier ceux du travail.

L'analyse de l'évolution des coûts du travail pourrait corroborer cette thèse, si on la limitait à une comparaison globale entre la France et la Zone Euro. Pour autant, l'étude par pays montre que les choses sont plus complexes, même si, globalement un écart s'est creusé entre la France et certains de ses partenaires.

Figure 8 : Evolution du coût du travail en Europe



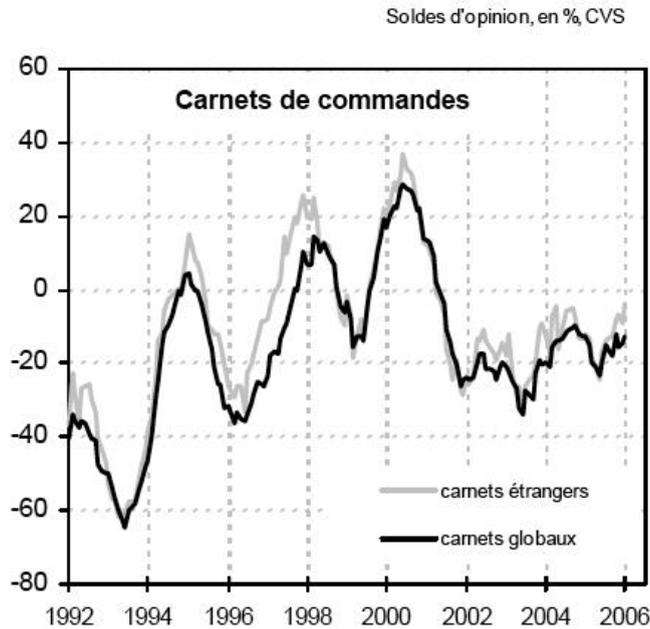
Source : Eurostat

Mais ce phénomène de perte de part de marché est en réalité tendanciel.

> Notre pays connaît une dynamique médiocre de ses exportations, tant vers l'UE qu'en dehors de l'UE. De ce point de vue il se différencie fortement l'Allemagne et du Bénélux, et connaît une certaine proximité avec l'Italie.

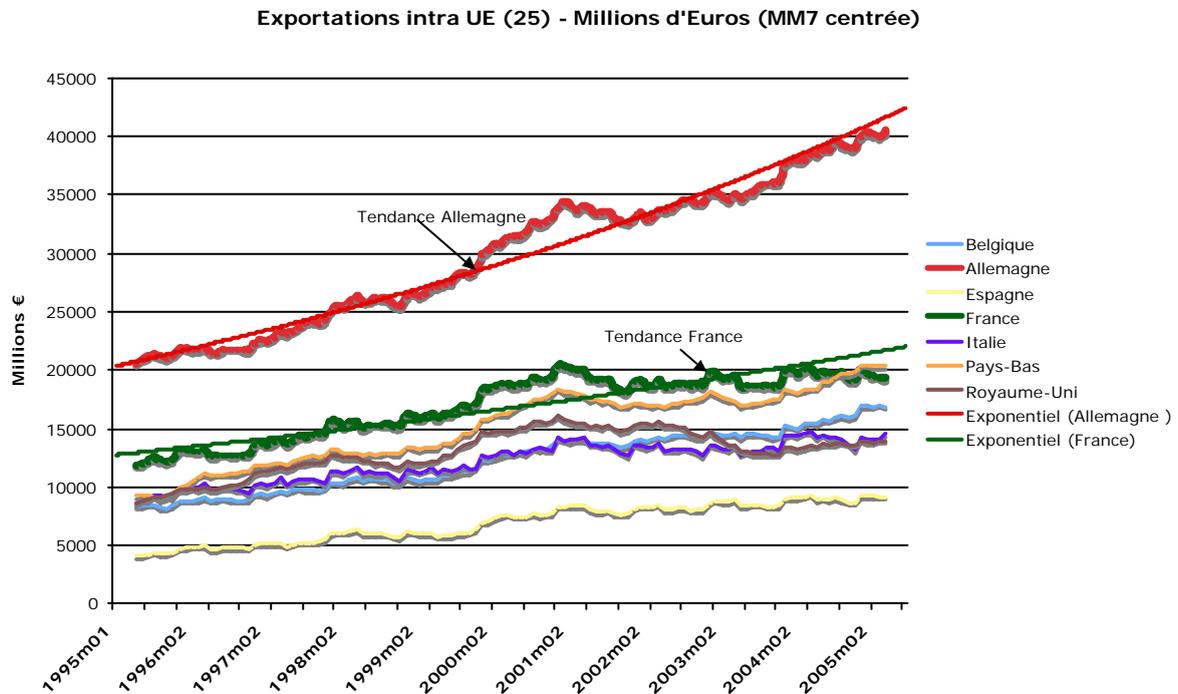
Cette tendance est illustrée par la persistance d'une perception pessimiste des carnets de commande par les chefs d'entreprises françaises.

Figure 9 : Opinion des chefs d'entreprises sur leurs carnets de commandes



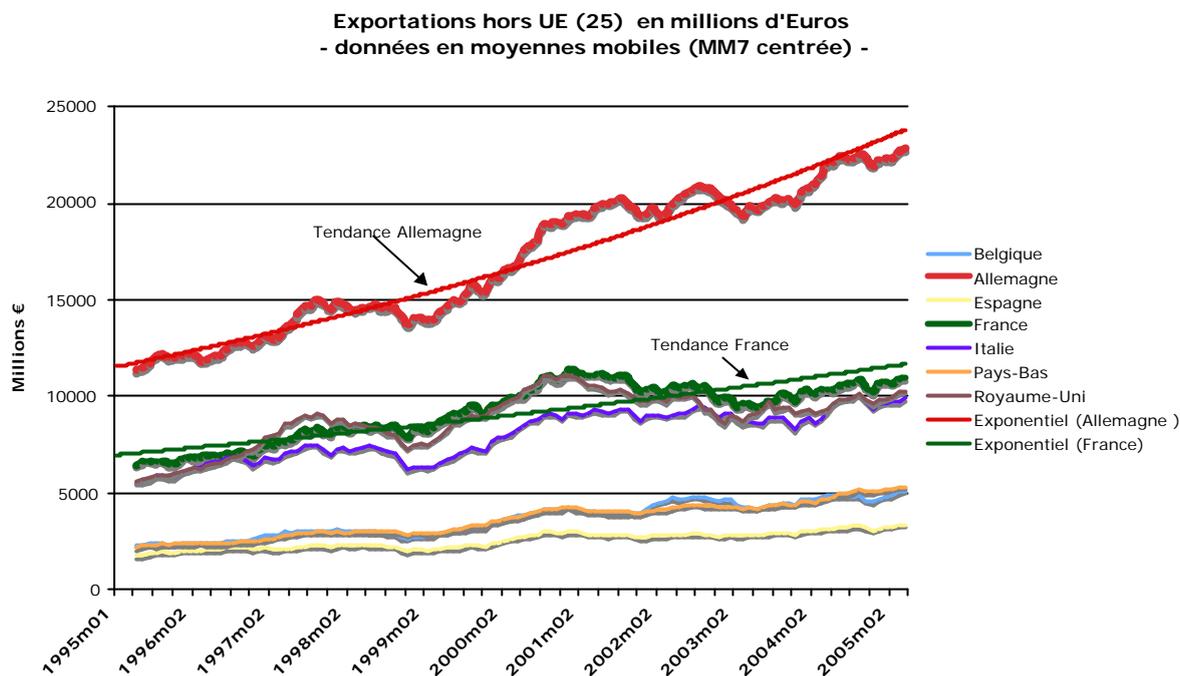
Source : INSEE

Figure 10 : Evolution des exportations des pays intra UE



Source : Eurostat

Figure 11 : Evolution des exportations des pays hors UE



Source : Eurostat

Une analyse plus précise en termes de compétitivité par produit pourrait être menée. Elle permet d'illustrer l'évolution des positions des produits nationaux sur les différents marchés.

Pour autant elle reflèterait à la fois les forces et faiblesses spécifiques de l'industrie¹, l'efficacité des forces de vente, celle des supply-chains, et bien sûr le jeu des facteurs de distorsion.

Du coup, une analyse fondée sur l'étude des prix de revient est éclairante, surtout si elle s'appuie sur des données d'enquêtes assez détaillées. KPMG a réalisé un travail de ce type sur les pays du G7 au titre de l'année 20042.

Cette étude repose sur l'étude de 27 catégories de coûts dans différentes branches d'activité. Les données étant recueillies dans 121 villes situées dans 11 pays.

Ce travail est intéressant dans une triple mesure :

- Il permet de mesurer la compétitivité comparée des « pays » ;
- Il permet d'en évaluer l'évolution
- Enfin il permet de considérer cette compétitivité sous un angle sectoriel.

¹ On considère généralement que la France souffre d'une spécialisation moins favorable que l'Allemagne face à l'évolution de la demande des pays émergents en biens d'équipement.

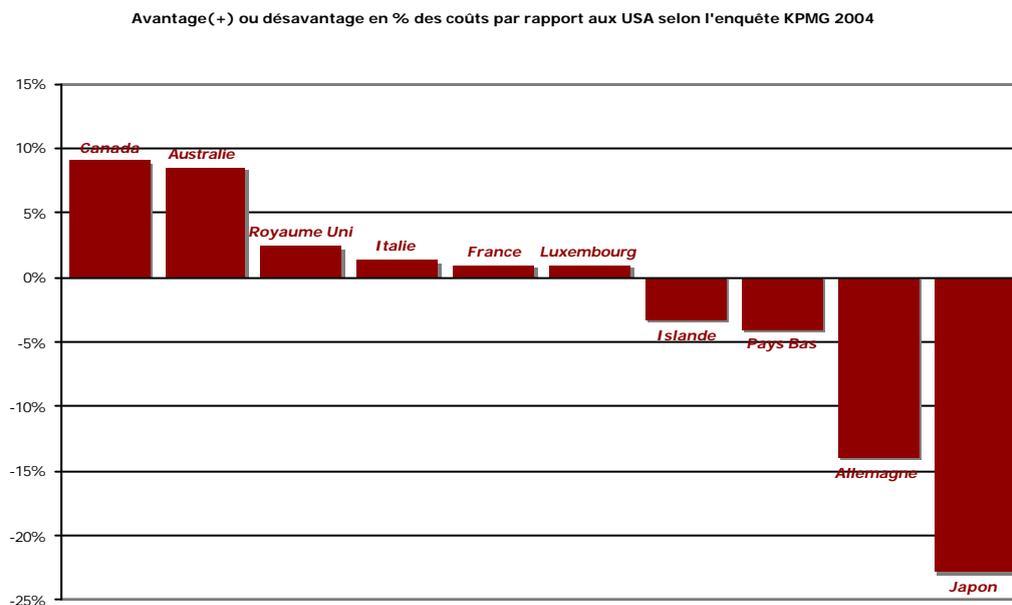
² « Guide à l'intention des PDG sur les coûts des entreprises à l'échelle internationale, édition G7-2004 » KPMG

Que constate-t-on ?

> **Selon cette étude, la France se situe à un niveau de coût comparable à celui des Etats-Unis, loin devant l'Allemagne. Elle serait devancée en Europe par l'Italie et le Royaume Uni.**

Et il n'existe pas de différence notable suivant les secteurs industriels au détriment de notre pays.

Figure 12 : Avantages compétitifs des grands pays par rapport aux USA (valeur négative = désavantage compétitif)



Source : KPMG

Une autre recherche – celle du cabinet Ernst & Young sur l'attractivité de la France³ - permet de regarder les choses sous un autre angle, celui de l'attrait des investisseurs pour les territoires. L'idée sous-jacente étant que les territoires sont attractifs dans la mesure où un ensemble de facteurs conduisent à les doter d'un avantage compétitif.

Qu'il s'agisse de la formation de la main d'œuvre, des coûts, des systèmes de transport etc..., ces différents facteurs se combinent pour déterminer une certaine attractivité.

> **Le cabinet Ernst & Young considérait ainsi en 2002 que le Royaume Uni et la France, demeuraient, en Europe, les plus attractifs et conservaient une part importante des implantations, la France accueillait alors beaucoup d'investissements portant sur des fonctions manufacturières (première destination européenne), le Royaume-Uni la devançant dans le domaine des services.**

³ « France at a crossroad ? International executives assess France » Ernst & Young 2003

Mais le cabinet considérait alors que la performance de la France était relativement médiocre eu égard à son PIB. Performance qui, d'ailleurs, était plus médiocre encore pour les Pays Bas et l'Allemagne.

Cette position française était alors reliée à des facteurs comme la qualité des infrastructures et des télécommunications, la qualité de la vie, les transports... les principaux handicaps étant, dans l'ordre, le droit du travail peu flexible et les charges sociales et fiscales. La France apparaissait alors comme la destination la plus prisée en matière d'implantations logistiques en 2003 (37 % des premiers choix) devant les Pays Bas et l'Allemagne, et la Belgique.

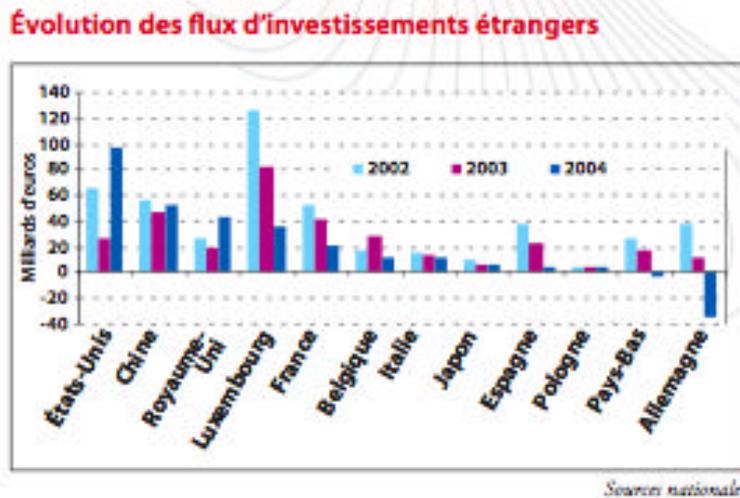
La publication du « Tableau de bord de l'attractivité de la France⁴ en 2005 » semble même indiquer que la situation relative de la France s'améliore. En fait, cette publication souligne indirectement un paradoxe.

> En premier lieu **les données statistiques donnent une image de la France cohérente avec celle de la zone Euro, mais souffrant d'une compétitivité internationale en perte de vitesse par rapport à ses partenaires.**

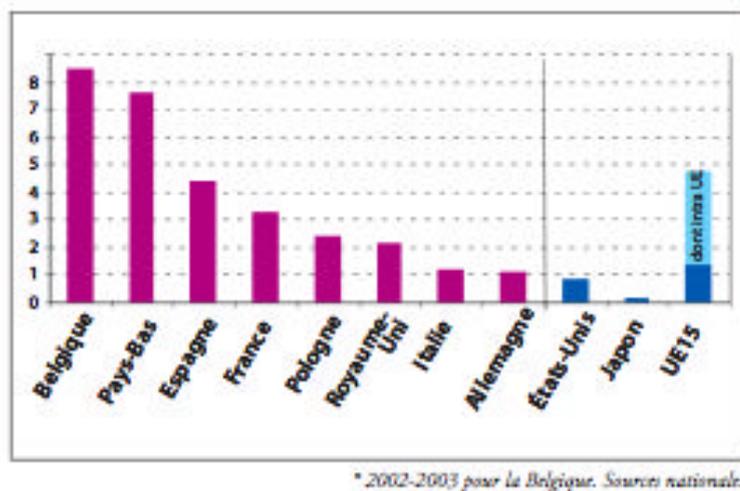
> Par contre, les données qualitatives ou d'étude, qui présentent plutôt la France comme « attractive ». **Les flux d'investissement étrangers y sont importants, et semblent se maintenir à un haut niveau, ce qui n'est manifestement pas le cas de ses principaux partenaires européens.**

⁴ Agence française pour les investissements internationaux
(<http://www.investinfrance.org/France/?l=fr>)

Figure 13 : Evolution des flux d'investissement étrangers



Flux d'investissements étrangers reçus en % du PIB.
Moyenne 2001-2003*



Source : Agence française pour les investissements internationaux

Il faut bien se résoudre à admettre ce paradoxe.

Notre pays demeurerait attractif et compétitif mais perdrait des parts de marché. Est-ce à dire que le tissu des entreprises est mal pris en compte par les analyses ? Y aurait-il un manque fondamental d'innovation et d'initiative ? Une sorte de lenteur d'adaptation à la nouvelle donne européenne et mondiale ?

Nous reviendrons sur cette question à partir de l'approche des grands groupes de transport, mais on peut effectivement s'interroger sur la nature de ce paradoxe. Est-il fondamentalement économique ou plus profondément sociologique ?

Un écart de compétitivité global significatif pour les transports

La perte de compétitivité globale de notre économie, qu'elle relève de facteurs économiques ou sociologiques, se traduit naturellement par un désavantage mécanique pour le secteur des transports. La perte de part de marché des firmes résidentes en France dans les échanges internationaux a pour conséquence de peser sur les parts de marché des prestataires de services de transport et de logistique résident en France. A moins que, bien sûr, ils ne parviennent à faire valoir la supériorité d'une distribution, ou d'un approvisionnement organisé depuis le territoire français.

Economie de main d'œuvre, le transport et la logistique devra en outre dans ce contexte «faire avec» les niveaux de charges fiscales et sociales françaises. Ainsi, dans la compétition qui est engagée au sein de l'UE, on peut s'interroger sur le rôle que peuvent jouer d'éventuels facteurs de distorsion entre Etats.

• Les facteurs de distorsion

○ Les facteurs fiscaux

1. La fiscalité générale des entreprises

Une étude récente menée par IPSOS sur la perception de la fiscalité par les chefs d'entreprise illustre assez bien ce qu'on peut appeler la compétition fiscale entre les Etats. Le tableau suivant met en lumière une position globalement mauvaise de ce point de vue de la France, de la Belgique et de l'Italie.

Figure 14 : L'attractivité fiscale

« Perception de l'attractivité des différents pays »			
CLASSEMENT	L'attractivité « dans l'absolu » (1)	L'attractivité « comparée » (2)	L'attractivité « vue par les autres » (3)
1 ^{er}	Pologne	Pays-Bas	Pologne
2 ^{ème}	Royaume-Uni	Pologne	Hongrie
3 ^{ème}	Hongrie	Royaume-Uni	Royaume-Uni
4 ^{ème}	Pays-Bas	Hongrie	Espagne
5 ^{ème}	Suède	Espagne	Pays-Bas
6 ^{ème}	Espagne	Suède	Allemagne
7 ^{ème}	Belgique	Allemagne	Suède
8 ^{ème}	Allemagne	France	France
9 ^{ème}	Italie	Belgique	Belgique
10 ^{ème}	France	Italie	Italie

(1) Perception de l'attractivité de son propre pays (Classement selon % de réponses « attractif »)

(2) Perception de l'attractivité de son propre pays par rapport aux autres pays européens (Classement selon réponses « plus attractif »)

(3) Pays européen le plus attractif (Classement selon les réponses données par l'ensemble des chefs d'entreprise)

Source : « La fiscalité auprès de chefs d'entreprise européens » Ipsos pour la CCIP, 2005

L'interprétation de ce résultat en termes de perception n'est pas très aisée. La notion d'attractivité fiscale combine en fait différents éléments, et concerne en réalité, à notre sens, l'ensemble des charges, contributions taxes et impôts à la charge des employeurs.

De ce point de vue, le graphique suivant qui représente la structure globale de ces prélèvements obligatoires (ou assimilés), met en lumière la spécificité de nombre de pays de la zone Euro : l'importance de la part prise par les contributions sociales.

> Pour autant, le taux de taxation « implicite » du travail est en France supérieur à ce qu'il est chez certains de nos partenaires : 41,8 % en France, 39,9 % en Allemagne, 41,1 % en Italie, 30 % en Espagne, 24,6 % au Royaume Uni. Seule la Belgique nous devance (43,5 %) avec la Suède (46,6 %) et la Finlande (43,9%).

Ce facteur est naturellement perçu comme une distorsion significative.

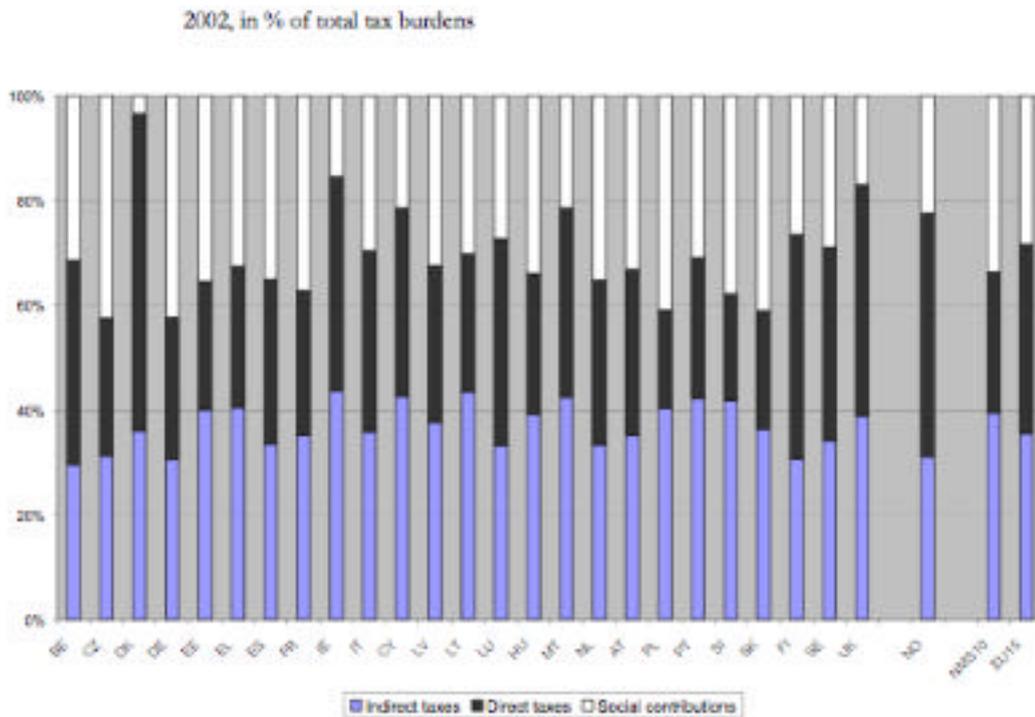
Tableau 1 : Taxation implicite du travail (%)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Diff. 95-02	Diff. 98-02
BE	44,1	43,7	44,3	44,6	43,8	44,2	43,9	43,5	-0,7	-1,1
DK	40,7	41,2	41,5	39,9	41,1	41,8	41,5	39,9	-0,8	0,0
DE	39,5	39,7	40,6	40,7	40,4	40,2	39,9	39,9	0,4	-0,8
EL	34,1	35,7	36,4	37,5	37,0	38,2	37,6	37,8	3,7	0,4
ES	28,9	29,5	29,0	28,7	28,1	28,6	29,6	30,0	1,1	1,2
FR	42,2	42,6	42,7	43,2	43,5	43,1	42,7	41,8	-0,3	-1,4
IE	29,8	29,7	29,9	28,9	28,6	28,3	27,5	25,9	-3,9	-2,9
IT	37,8	41,4	43,1	42,8	42,1	41,3	41,5	41,1	3,3	-1,8
LU	29,5	29,3	29,1	28,4	28,9	30,0	29,2	28,0	-1,5	-0,4
NL	35,1	34,1	33,4	33,9	34,8	35,4	31,8	31,9	-3,1	-2,0
AT	38,7	39,3	40,2	39,9	40,1	39,7	40,0	39,2	0,5	-0,7
PT	31,0	31,6	32,5	32,9	33,0	33,2	33,3	33,7	2,7	0,9
FI	43,9	44,8	43,3	43,8	43,4	44,0	44,4	43,9	0,0	0,1
SE	48,4	49,7	50,0	51,0	50,5	49,3	47,9	46,6	-1,7	-4,4
UK	25,7	24,7	24,2	25,1	25,3	25,7	25,4	24,6	-1,1	-0,5
EU15	37,3	37,7	37,7	37,7	37,5	37,2	36,8	36,3	-0,9	-1,4

Source: Commission Services

Source : « Structures of the taxation systems in the European Union, Data 1995-2002 », Commission Européenne, 2004

Tableau 2 : Structure de la « pression fiscale » en Europe suivant le type de contribution



Source: Commission Services

Source : « Structures of the taxation systems in the European Union, Data 1995-2002 », Commission Européenne, 2004

> **A contrario, la taxation implicite du capital est, en France strictement au niveau de la moyenne de l'UE à 15, c'est à dire à hauteur de 19,6 %, et plus faible que celui des Pays-Bas, de l'Italie, de l'Espagne, et légèrement supérieur à celui de l'Allemagne (16,9 %) et de la Belgique (18,9%).**

Tableau 3 : Taxation implicite du capital

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Diff. 02-95
BE	15,7	15,9	16,4	17,8	17,8	17,9	18,4	18,9	3,2
DK	17,6	19,0	20,3	24,2	27,3	17,7	18,3	16,1	-1,5
DE	16,9	19,5	18,9	19,7	21,9	23,5	18,2	16,9	0,0
EL	9,1	8,6	9,9	12,5	13,5	15,5	13,4	13,5	4,4
ES	13,7	14,1	16,2	16,3	18,7	19,7	18,6	20,5	6,8
FR	15,1	16,9	17,6	17,9	19,9	21,1	21,9	19,6	4,4
IE ¹⁾	15,0	15,9	16,9	17,1	21,0	22,6	23,5	24,3	9,3
IT	17,3	18,4	20,8	19,1	21,3	21,6	21,8	20,9	3,6
LU ²⁾	19,2	18,0	20,1	21,3	18,9	23,3	22,0	24,3	5,1
NL	16,1	18,3	19,2	19,1	20,2	18,4	21,3	20,3	4,1
AT	17,9	19,5	19,0	19,7	19,5	19,3	25,7	24,1	6,1
PT*	12,9	15,1	16,9	17,0	19,3	22,5	20,2	-	7,3
FI	22,4	24,3	25,1	26,7	28,0	31,7	23,5	25,4	3,0
SE ²⁾	12,4	15,6	17,5	18,1	22,6	27,7	22,8	21,0	8,7
UK	18,8	19,7	21,7	20,4	23,7	23,6	24,0	20,8	2,0
EU 15	16,3	17,9	19,0	19,0	21,1	21,9	20,9	19,6	3,3

* 2001 to 1995

1) Calculated with a simplified denominator due to lack of full sectoral accounts data

2) Denominator including net reinvested earnings on foreign direct investment

Source: Commission Services

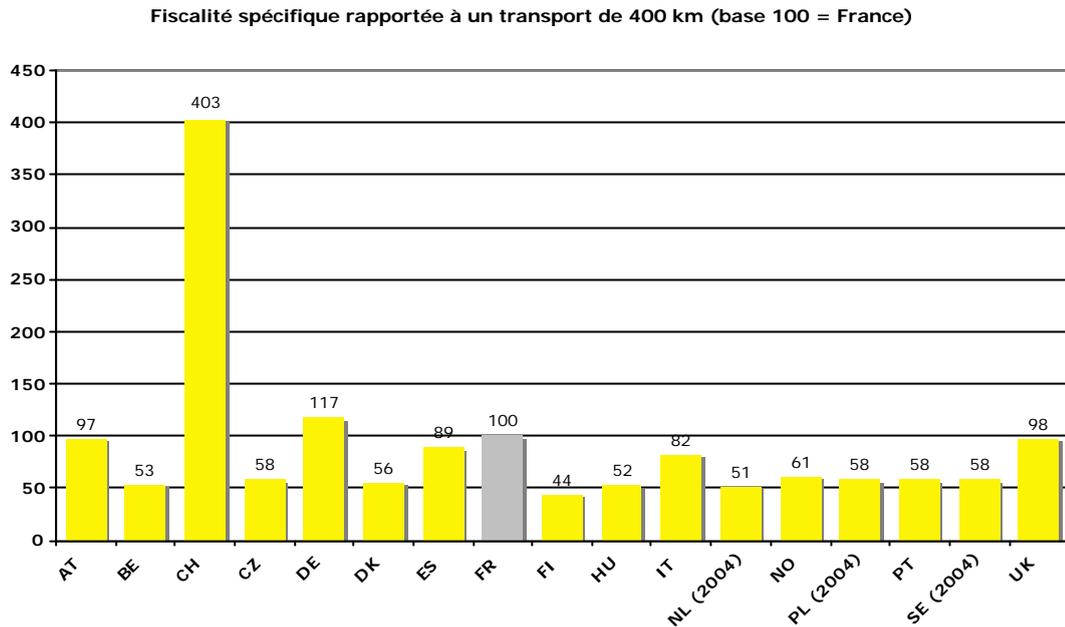
Source : « Structures of the taxation systems in the European Union, Data 1995-2002 », Commission Européenne, 2004

2. La fiscalité spécifique

Parmi les facteurs pouvant influencer la localisation des activités, le niveau des péages prélevés sur les poids lourds peut jouer un rôle spécifique. Rappelons cependant que les péages s'appliquent à tous, et ne sont donc pas discriminatoires, pour autant, en jouant sur la compétitivité des supply-chains, les péages peuvent pénaliser certains territoires par rapport à d'autres – à qualité infrastructurelle comparable – pour la localisation de certaines activités, y compris logistiques. Les niveaux de prélèvement actuels – Suisse mise à part – varient entre des niveaux négligeables ou nuls et des niveaux de l'ordre de 20 centimes d'Euros au km. La France, l'Espagne, l'Autriche, le Portugal sont à des niveaux élevés. A l'inverse, les pays du Benelux sont à des niveaux négligeables.

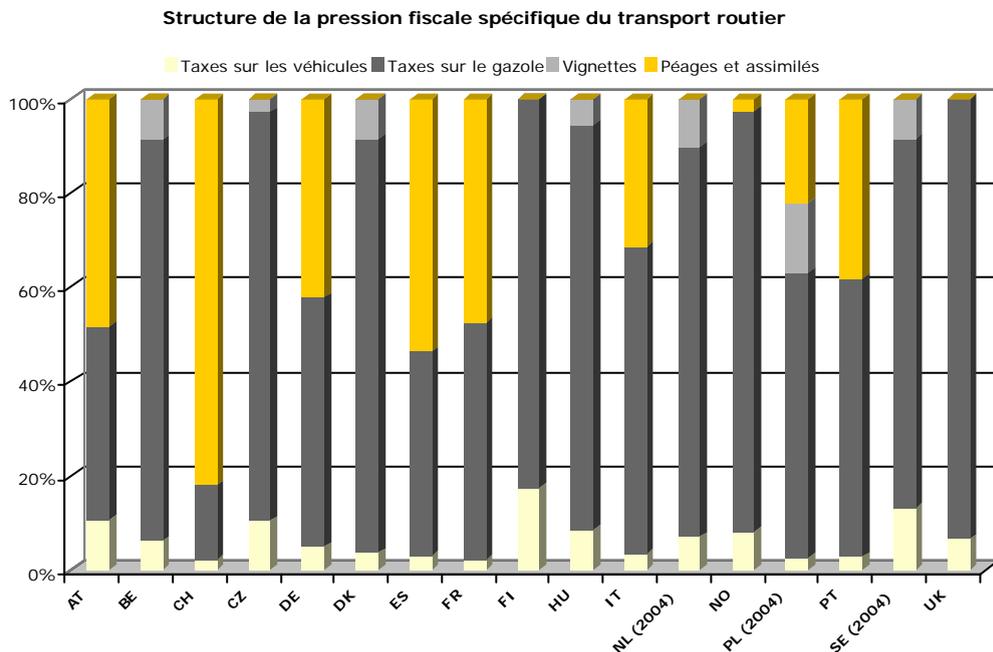
Une synthèse de l'ensemble des éléments pesant sur le transport domestique a été faite par la CEMT (mise à jour en novembre 2005). Elle permet de mesurer et comparer la pression fiscale rapportée par exemple à un trajet de 400 km.

Figure 15 : La fiscalité spécifique rapportée à un trajet



Source : D'après données de la CEMT

Figure 16 : La structure de la pression fiscale



Source : D'après données de la CEMT

Cette approche permet de mettre en évidence un écart sensible entre la France et ses voisins, en particulier du Benelux, mais aussi l'Italie et l'Espagne. Notre pays se situe à un niveau comparable à celui du Royaume Uni et inférieur à l'Allemagne.

Rappelons que cette pression résulte de l'addition des taxes sur le carburant (hors TVA), des taxes annuelles sur les véhicules, et des diverses formes de taxation de l'infrastructure (Eurovignette, Lkw-maut, péages, etc.). Dans la pression fiscale d'ensemble, ce qui relève directement de la nationalité (et non de la territorialité) est relativement faible. En effet, les taxes sur les véhicules ne représentent pratiquement jamais plus de 10 % de la pression fiscale spécifique globale rapportée à un trajet. Les transporteurs français ont au surplus parmi les taxes annuelles les plus faibles d'Europe.

> **Du coup, l'impact sur la compétitivité des transporteurs de ces distorsions est faible voire négligeable.**

- o **Les facteurs sociaux**

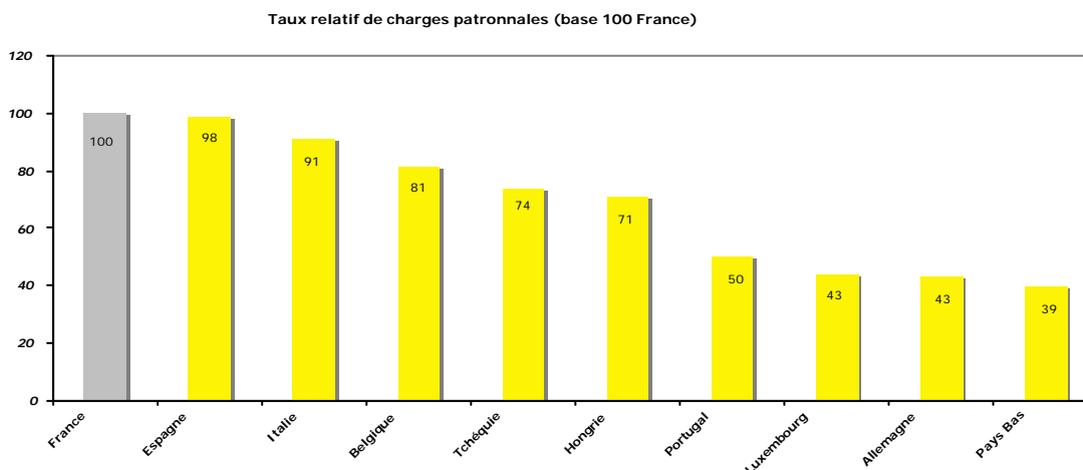
1. La nature et le financement des systèmes sociaux

Le financement des systèmes sociaux n'est pas un domaine soumis à harmonisation, le poids des charges sociales. Il demeure par conséquent un facteur fort de distorsion en Europe.

Pour un salaire théorique de 100, on a en effet des niveaux et des structures de charges sociales très différents. En effet, les systèmes sociaux européens se caractérisent par une répartition fort variable des charges entre les employeurs et les salariés.

Le graphique très simplifié ci-dessous montre un écart considérable de « coût du travail » entre un pays comme la France et les Pays-Bas. Cet écart d'environ 20 % ne se traduit pas in fine par un écart considérable de couverture sociale, mais par une structure globale de financement – et peut-être de coût – assez différente d'un pays à l'autre. En effet, comme on peut le voir, si le montant global des charges est le plus important en France, la part salariale varie très fortement d'un pays à l'autre pour être maximale aux Pays-Bas.

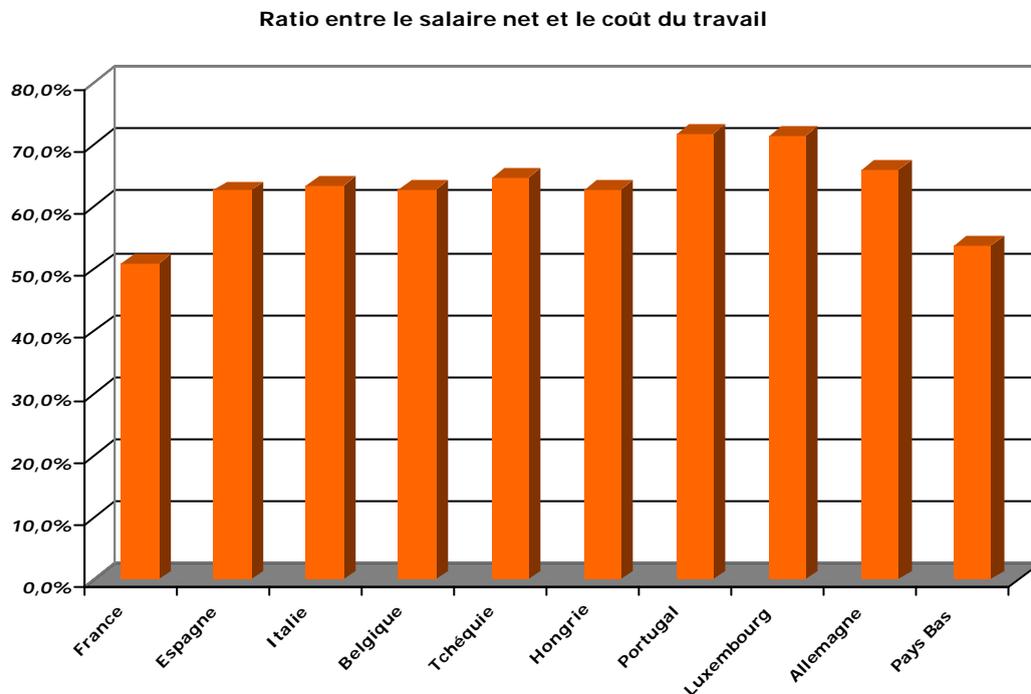
Figure 17 : Poids relatif des charges patronales



Source : Patrice Salini, NETR, CNR..données émanant des différents pays

Le graphique suivant exprime le rapport entre le salaire net effectivement touché par le salarié, et le coût du travail. Il met en évidence une hiérarchie différente.

Figure 18 : Rapport entre le salaire net et le coût du travail



Source : ibid.

D'autres données globales peuvent être utilisées pour mieux comprendre la nature des prélèvements à la charge des entreprises. L'analyse détaillée des systèmes fiscaux et sociaux par la Commission Européenne⁵ permet de mesurer l'impact des prélèvements dits sociaux à la charge des employeurs.

> Ces prélèvements représentent en 2002 11,3 % du PIB en France, contre une moyenne de 8,5 % dans la zone Euro, 8,7 % en Belgique, 7,6 % en Allemagne, 9,1 en Italie, 8,6% en Espagne, 3,4% au Royaume Uni.

Nous sommes bien en face d'une pression significativement plus forte en France que chez ses partenaires, pression qui découle largement de la répartition de la pression globale entre pression fiscale et sociale, et naturellement de la ventilation de la charge sociale entre employeurs et salariés.

> En effet, l'analyse du poids global des contributions sociales met en évidence un taux de 38,4% des taxes en France, 35,4% pour la zone Euro, 31,4 % en Belgique, 42,1 % en Allemagne, 30,5 % en Italie, 35,5 % en Espagne, et 17,1 % au Royaume Uni.

⁵ « Structures of the taxation systems in the European Union , Data 1995-2002 », Commission Européenne, 2004

Figure 19 : Contributions sociales des employeurs en % du PIB

Table A.3.1_G: Social contributions as % of GDP: Employers

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Average 1995-2002	Change ¹⁾ 1995-2002	Difference ²⁾ 1995 to 2002
BE	8,9	8,8	8,8	8,8	8,8	8,5	8,7	8,8	8,7	-0,2	-0,1
CZ	11,3	11,6	11,4	10,9	11,0	10,1	10,0	10,4	10,9	-2,0	-0,9
DK	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,7	0,0
DE	7,7	7,7	7,8	7,7	7,6	7,6	7,5	7,5	7,6	-0,6	-0,2
EE	-	-	-	-	-	-	-	12,0	12,0	-	-
EL	4,8	5,0	5,2	5,3	5,2	5,5	5,5	5,6	5,3	2,0	0,8
ES	8,3	8,6	8,5	8,4	8,5	8,7	8,9	9,0	8,6	1,0	0,6
FR	11,5	11,4	11,4	11,3	11,4	11,2	11,2	11,3	11,3	-0,4	-0,3
IE	2,9	2,7	2,6	2,6	2,6	2,7	2,8	2,7	2,7	-0,1	-0,2
IT	8,7	10,2	10,6	8,7	8,8	8,8	8,6	8,6	9,1	-1,9	-0,1
CY	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LV	13,1	11,1	8,9	9,1	8,8	8,3	7,4	7,5	9,3	-7,3	-6,6
LT	7,3	7,7	8,3	8,7	8,9	8,5	8,1	7,8	8,1	1,0	0,6
LU	5,2	5,1	4,8	4,7	4,6	4,7	5,0	5,2	4,9	-0,3	0,0
HU	-	-	-	-	-	-	10,4	10,3	10,4	-	-
MT	3,1	3,1	3,3	3,0	2,9	2,8	3,1	3,0	3,0	-1,0	-0,1
NL	2,0	1,9	1,8	4,6	4,6	4,6	4,5	4,6	3,6	15,5	2,6
AT	7,4	7,4	7,4	7,3	7,3	7,1	7,1	7,0	7,3	-0,9	-0,4
PL	9,8	11,5	11,7	11,6	6,2	6,2	7,5	6,9	8,9	-8,4	-2,9
PT	6,3	6,5	6,7	6,8	6,8	7,0	7,0	7,2	6,8	1,7	0,9
SI	8,5	6,8	5,8	5,8	5,7	5,8	5,8	5,8	6,2	-4,2	-2,7
SK	12,0	10,3	9,7	11,0	10,0	9,8	9,7	9,6	10,3	-2,2	-2,3
FI	9,9	9,7	9,2	9,2	9,4	8,9	9,2	9,2	9,3	-1,0	-0,8
SE	11,2	11,7	11,2	10,8	9,5	11,2	11,6	11,5	11,1	0,0	0,3
UK	3,4	3,3	3,4	3,3	3,4	3,6	3,6	3,4	3,4	0,8	0,1
NO	5,9	5,7	5,7	6,2	6,1	5,4	5,6	5,9	5,8	-0,3	0,1
EU25	7,7	7,9	7,9	7,6	7,5	7,4	7,5	7,4	7,6	-0,9	-0,2
EU15	7,6	7,9	7,8	7,5	7,5	7,4	7,4	7,4	7,6	-0,7	-0,2
Euro12	8,4	8,7	8,7	8,5	8,4	8,4	8,4	8,4	8,5	-0,3	0,0
NMS10	10,1	10,9	10,8	10,7	7,5	7,3	8,4	8,3	9,2	-8,0	-1,8
EU25 (arithmetic average)	7,4	7,4	7,2	7,3	6,9	6,9	7,1	7,3	7,2	-0,6	-0,1
EU15 (arithmetic average)	6,6	6,7	6,6	6,7	6,6	6,7	6,8	6,8	6,7	0,3	0,2
Euro12 (arithmetic average)	7,0	7,1	7,1	7,1	7,1	7,1	7,2	7,2	7,1	0,4	0,2
NMS10 (arithmetic average)	9,3	8,9	8,4	8,6	7,6	7,4	7,8	8,2	8,3	-2,5	-1,1
Ratio st.dev. and mean in % ³⁾	46,7	44,6	43,7	42,3	39,6	39,0	39,1	40,9	-	-	-5,8
Difference max. and min. ³⁾	12,8	11,4	11,3	11,3	11,0	10,9	11,3	11,7	-	-	-1,1

1) Estimated annual average growth rate in %. - 2) in %-points of GDP - 3) for EU16

See explanatory notes in Annex C

Source: Commission Services

Source : « Structures of the taxation systems in the European Union, Data 1995-2002 », Commission Européenne, 2004

Ces résultats sont à mettre en rapport avec la perception de l'attractivité fiscale mais ils sont loin de tout éclairer.

Figure 20 : Part des contributions sociales dans la taxation totale

Table A.3_T: Social contributions as % of Total Taxation: Total

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Average 1995-2002	Change ¹⁾ 1995-2002	Difference ²⁾ 1995 to 2002
BE	32,7	32,2	31,5	31,2	31,2	30,7	31,2	31,4	31,5	-0,6	-1,2
CZ	40,2	41,7	42,8	42,5	42,4	42,1	41,9	42,4	42,0	0,4	2,2
DK	3,1	3,1	3,1	3,1	4,2	4,6	4,4	3,4	3,6	4,5	0,3
DE	42,4	42,8	43,5	42,6	41,4	40,4	41,9	42,3	42,1	-0,4	0,0
EE	-	-	-	-	-	-	-	35,5	35,5	-	-
EL	32,1	32,8	32,5	31,6	30,6	30,3	31,7	32,5	31,8	-0,4	0,4
ES	36,0	36,2	35,6	35,2	34,8	34,9	35,7	35,2	35,5	-0,4	-0,8
FR	42,6	41,9	40,7	38,1	36,0	36,1	36,3	37,2	38,4	-2,4	-5,4
IE	15,0	13,9	13,3	13,0	13,5	13,9	14,9	15,5	14,1	0,9	0,5
IT	31,6	34,2	33,4	28,8	28,6	28,9	28,9	29,5	30,5	-2,1	-2,1
CY	-	-	-	24,8	23,7	21,8	21,9	21,5	22,7	-	-
LV	36,1	35,2	33,2	31,9	32,7	33,2	31,9	32,4	33,3	-1,5	-3,7
LT	26,4	28,4	28,9	28,3	28,7	30,9	30,9	30,2	29,1	1,9	3,8
LU	26,5	25,8	25,1	25,4	25,5	25,6	27,1	27,3	26,0	0,6	0,9
HU	-	-	-	-	-	-	33,5	33,9	33,7	-	-
MT	22,6	24,6	24,4	23,4	22,3	22,3	22,4	21,4	22,9	-1,4	-1,2
NL	39,5	37,9	38,0	38,0	38,5	38,6	35,7	35,2	37,7	-1,2	-4,3
AT	35,6	34,6	34,1	33,9	34,1	34,1	32,7	33,2	34,0	-0,9	-2,5
PL	29,4	31,0	31,9	32,6	40,1	38,7	41,5	40,9	35,7	5,4	11,5
PT	29,9	29,5	30,3	30,0	29,5	29,8	30,9	30,9	30,1	0,5	1,0
SI	43,0	39,9	38,7	38,0	37,1	38,0	38,5	37,9	38,9	-1,4	-5,1
SK	34,5	35,4	35,7	38,8	38,4	40,0	41,6	41,0	38,2	2,8	6,5
FI	30,8	28,9	27,6	27,3	27,5	25,2	26,9	26,5	27,6	-2,0	-4,3
SE	26,4	27,2	26,5	26,2	23,4	26,7	28,3	28,9	26,7	0,9	2,5
UK	17,5	17,4	17,6	16,8	16,8	16,9	17,0	16,9	17,1	-0,5	-0,5
NO	23,2	22,4	22,6	24,2	23,6	20,9	21,2	22,4	22,6	-0,9	-0,8
EU25	34,9	35,0	34,2	32,1	31,7	31,4	31,8	32,1	32,9	-1,6	-2,8
EU15	34,9	35,0	34,1	32,0	31,5	31,1	31,5	31,9	32,8	-1,7	-3,1
Euro12	37,3	37,4	37,0	34,7	34,2	33,9	34,3	34,6	35,4	-1,5	-2,7
NMS10	33,7	34,5	34,9	35,0	39,2	38,4	39,3	38,8	36,7	2,4	5,1

1) Estimated annual average growth rate in % - 2) in %-points of Total Taxation

See explanatory notes in Annex C

Source: Commission Services

Source : ibid.

2. La durée d'activité maximale

La durée réelle d'activité – appelons-la travail ou service – la durée d'activité effectivement prise en compte pour le paiement des heures de travail, et l'existence de mécanisme de sur-rémunération ou de récupération des heures supplémentaires constituent deux éléments importants dans le calcul du coût du travail, et bien entendu de la détermination de la flexibilité de celui-ci.

La comparaison des conditions réelles d'emploi de la main d'œuvre – y compris dans le transport routier – n'est pas possible en raison de l'absence de dispositif d'enquête européen. Et même l'appréciation des conditions de travail dans tel ou tel Etat fait l'objet de polémiques méthodologiques et scientifiques que j'estime fondées. Ainsi, en France, les modalités de redressement des données recueillies dans les enquêtes par sondage ont fait l'objet d'âpres discussions.

Les données disponibles en Europe – lorsqu'elles existent – doivent être maniées avec une extrême précaution, celles-ci pouvant être aussi bien tirées de l'exploitation de disques de contrôlographes que d'enquêtes plus ou moins structurelles.

Ainsi, en France, nous disposons d'une enquête structurelle (Inrets, 1993, 1999), d'enquêtes « conducteurs » remplacées par l'exploitation des disques. En pratique, on peut considérer que les données tirées des disques sous-estiment de 5 heures environ les temps de service par rapport aux enquêtes conducteurs, elles-mêmes moins précises que les enquêtes structurelles.

> Au total donc, la comparaison hâtive de données internationales peut parfaitement conduire à négliger des écarts dus aux méthodes de mesure de 10 à 20 %.

La perspective d'une convergence des conditions de travail des travailleurs mobiles a pu être espérée par certains à la suite de la publication de la directive 2002-15. En fait, il convient de faire à ce propos quatre remarques :

- La directive ne porte pour l'instant que sur les travailleurs salariés. A la limite par conséquent, sa rigueur peut favoriser l'externalisation des flottes vers des travailleurs indépendants.
- Le temps de travail n'est pas réellement « contrôlable » à partir des disques ou des chronotachygraphes électroniques. En fait, la durée de travail est déterminée par la manipulation – non contrôlable – de l'appareil de contrôle par le conducteur.
- Cette « non contrôlabilité » a été mise en avant par 23 pays sur 25 de l'Union Européenne.
- Enfin, l'analyse de la transposition ou des travaux engagés en vue de la transposition, rare, de la directive met en lumière des conceptions du droit et des relations sociales extrêmement diverses en Europe, ce qui rend l'analyse des textes très complexe.

Tableau 4 : Rappel des dispositions européennes

	Règlement « Temps de conduite »	Directive « Temps de travail »
Champ	Temps de conduite	Temps de travail non compris le « temps de disponibilité » (période d'inactivité dont la durée prévisible est connue à l'avance)
Durée maximale	- 9h /jour (pouvant être portée à 10h au max. 2 fois par semaine) - soit 56h par semaine - 90h sur deux semaines	- 15h/jour (si travail de nuit = 10h) - 60 heures /semaine - 48 heures/semaine en moyenne sur 4 mois
Autres dispositions	- Pause : 45 minutes toutes les 4h30 de conduite - Repos quotidien : minimal de 11h consécutives (réductible à 9h trois fois par semaine) - Repos hebdomadaire : 45h consécutives toutes les 2 semaines (réductible sous conditions)	- Pause : 30 minutes après 6h de travail, portée à 45 minutes si le temps de travail quotidien dépasse 9h - Repos quotidien : minimal de 11h consécutives (peut être réduit à 9h trois fois par semaine)

Pour autant, la Commission doit remettre un rapport sur l'application de la directive - et son éventuelle application aux travailleurs indépendants – en 2006. Peut-être sera-t-il l'occasion d'une meilleure connaissance des pratiques dans les principaux Etats.

Il reste qu'il est possible de se référer soit aux études fondées sur l'analyse de ce que les textes permettent de faire (approche du CNR français), soit aux enquêtes auprès de conducteurs transitant ou transportant sur le territoire français.

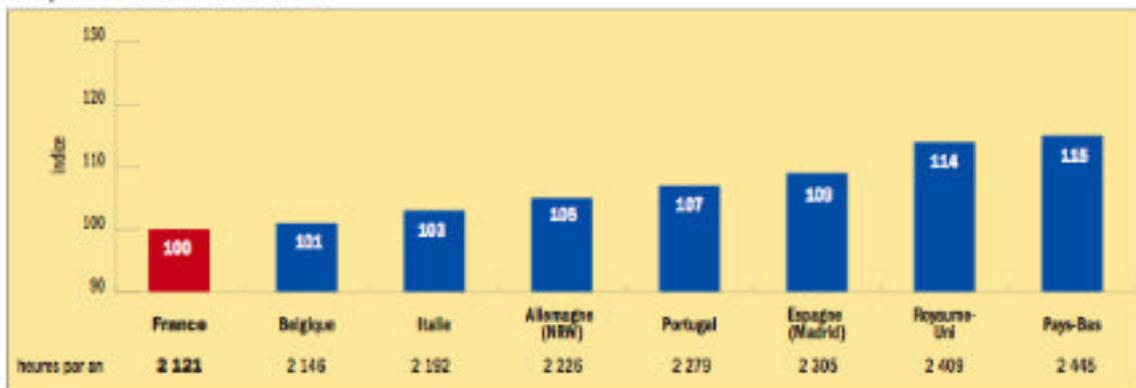
• **L'analyse des textes par le CNR⁶** met en évidence deux niveaux de comparaison. L'une concerne les coûts «normaux», c'est-à-dire ceux qui correspondent le plus à des pratiques habituelles, et l'autre à une sollicitation maximale des textes de manière à maximiser le temps de travail.

6 Etude CNR-Prognos, Les Cahiers de l'Observatoire n°200, Décembre 2003

> Les résultats – reproduits ci-après – font ressortir un différentiel, une distorsion au détriment des entreprises françaises.

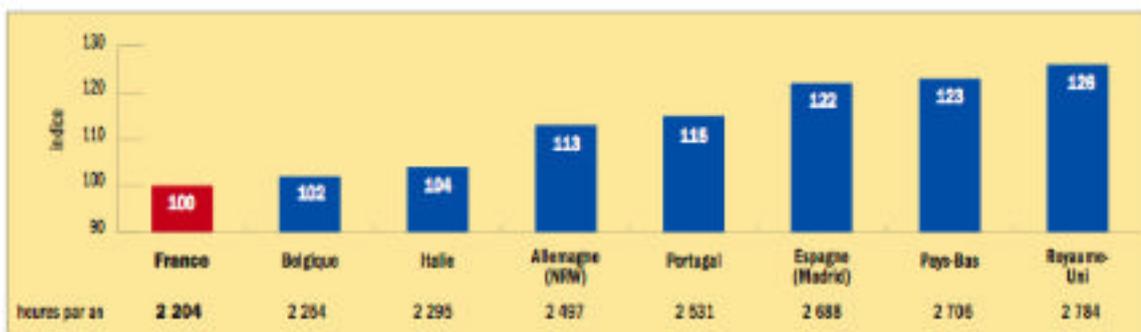
Figure 21 : Temps de travail du transport routier selon l'étude du CNR

Temps de travail annuel standard



Note sur le Danemark : comptabilisé 24 heures sur 24, le temps de travail à l'international ne peut être comparé. Il atteindrait 5 000 heures par an pour le profil B.

Temps de travail annuel maximum



Note sur le Danemark : comptabilisé 24 heures sur 24, le temps de travail à l'international ne peut être comparé. Il atteindrait 6 120 heures par an pour le profil A.

Source : CNR-Prognos, 2004

> Cette distorsion – s'il l'on excepte le Royaume Uni, qui, pour d'autres raisons n'est pas un compétiteur « agressif » sur le marché Européen – est donc de 15 à 23 %.

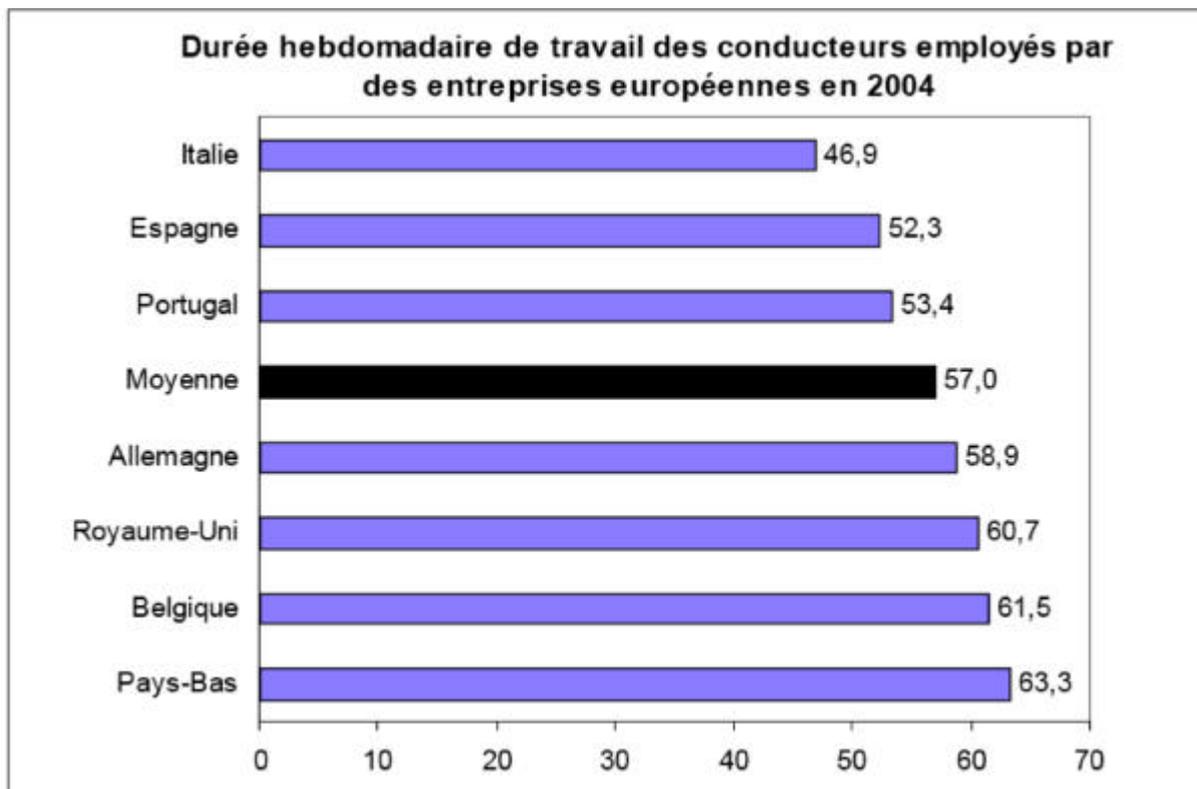
• Les enquêtes « conducteurs » menées en France en 2003⁷ mettent en lumière des durées moyenne de travail par pays qui sont très différentes. Ainsi, celles-ci varieraient de 14 heures entre l'Italie et les Pays Bas. Cette distorsion « sociale » représente plus de 30 % de la durée moyenne observée auprès des conducteurs italiens en France. A quelle durée comparer ces chiffres ?

7 Source : « Bilan social de l'année 2003 », Ministère des transports 2005

Si on se réfère au Bilan social du ministère français des transports, il conviendrait de majorer les observations « disques » de 5 heures pour les grands routiers, ce qui reviendrait à positionner la durée de service des grands routiers français autour de 52 heures en moyenne... soit une dizaine d'heures de moins que les belges et néerlandais, et sensiblement la même durée que les espagnols.

> La distorsion serait ici d'environ 20 %

Figure 22 : Durées de travail des conducteurs étrangers enquêtés en France

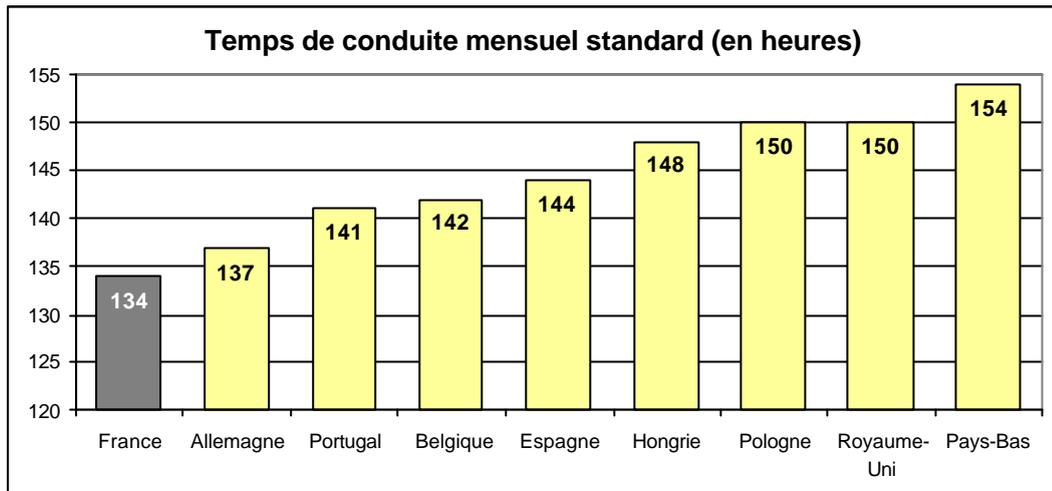


Source : « Bilan social de l'année 2003 », Ministère des transports 2005

- Une autre étude existe qui vise à comparer les pratiques en termes de durée de conduite. Il s'agit de l'étude FIDAL-KPMG portant sur des données relativement plus récentes.

Cette étude confirme un écart avec les Pays Bas d'une vingtaine d'heures par mois, soit 5 heures par semaine. L'écart serait donc supérieur en ce qui concerne le temps de travail (puisque environ du double).

Figure 23 : Le temps de conduite standard selon l'étude KPMG



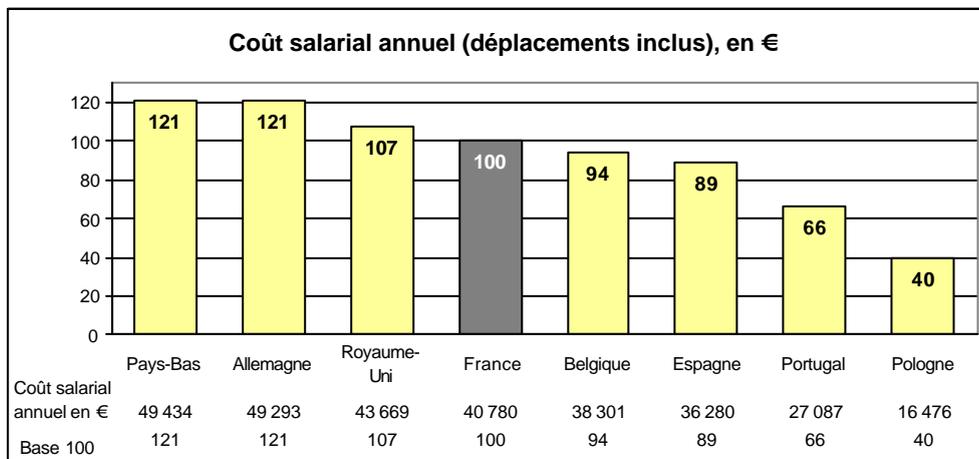
Source : FIDAL – KPMG, 2005 (données 2004 – 2005)

3. Le coût du travail routier

Il existe diverses enquêtes ou études périodiques sur les prix de revient du transport routier, certaines publications étant périodiques et proposant des comparaisons internationales.

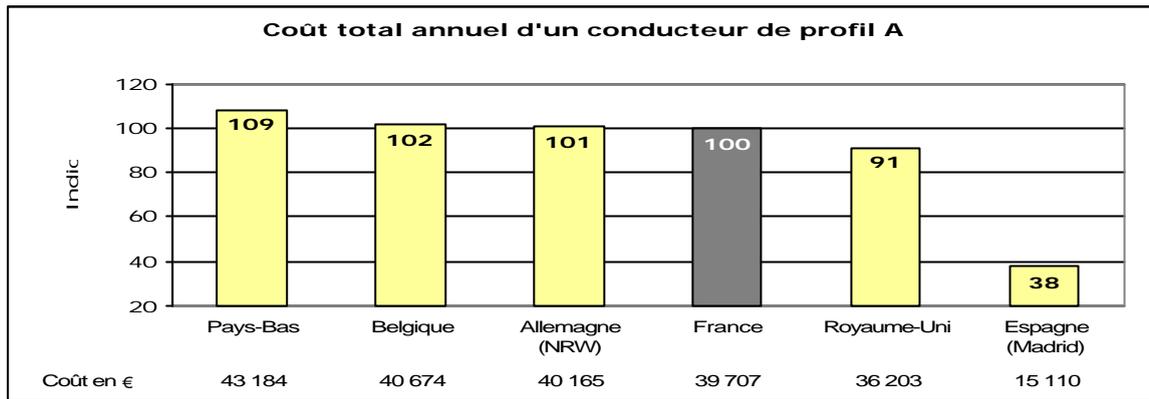
L'analyse de ces publications met en évidence des différences notoires d'évaluation de certains postes, pour un pays donné, suivant les sources. Ainsi, par exemple, d'une source à l'autre le coût annuel du travail peut différer pour certains pays majeurs de pratiquement 50 %. Il est donc pratiquement impossible de compiler les données nationales et de les comparer. On peut par contre considérer comme relativement cohérentes – mais non vérifiables – les études ou observations comparatives menées par certains organismes.

Figure 24 : Approche du coût salarial annuel par KPMG



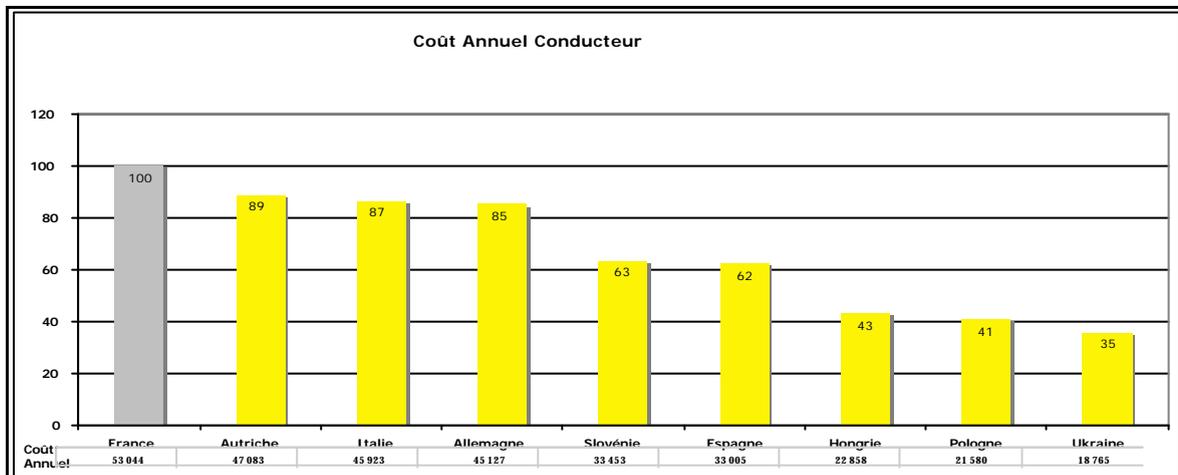
Source : FIDAL – KPMG, 2005

Figure 25 : Approche du coût salarial annuel par le CNR



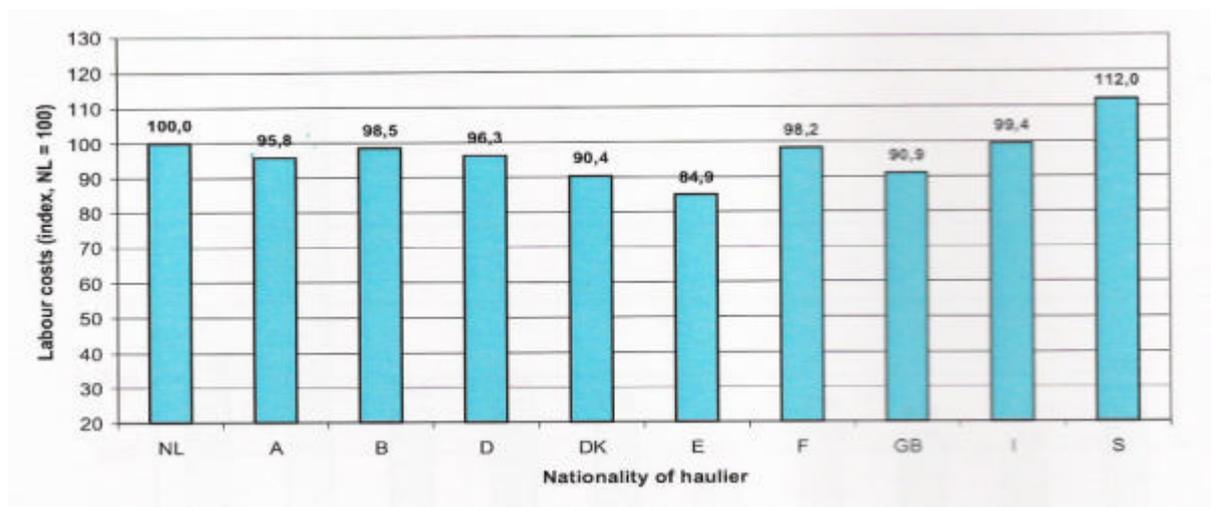
Source : CNR - PROGNOSES, 2003

Figure 26 : Approche du coût salarial annuel par l'Albo



Source : "Indagine conoscitiva delle imprese italiane di autotrasporto per conto di terzi"
Comité central Albo National des transports routiers

Figure 27 : Approche du NEA (NL). Coût d'un conducteur routier en 2004. Base 100 Pays Bas.



Source : Cost comparison and cost developments in the European road haulage sector, NEA June 2004

> Ces différentes études convergent vers l'appréciation d'un coût élevé du travail en France, mais également en Allemagne et aux Pays Bas, mais aussi en Belgique et en Italie. La nationalité des études et les méthodes retenues conduisent généralement à renchérir le pavillon de la nationalité commanditaire de l'analyse.

4. Synthèse des distorsions sociales pour le transport routier

> Une estimation globale des distorsions de concurrence est donc difficile. Nous sommes pourtant livrés à une estimation – volontairement grossière – dont l'économie est la suivante.

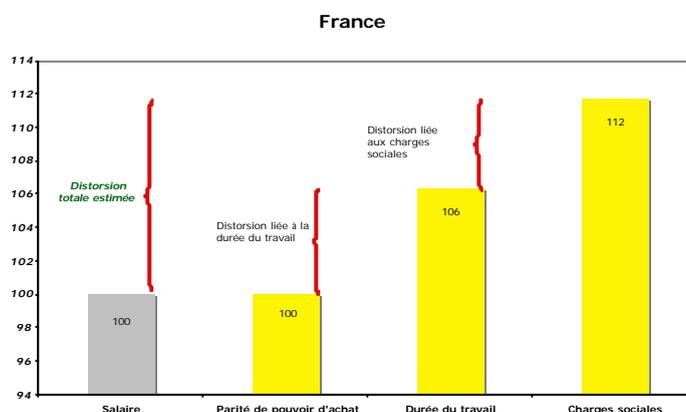
> Considérant l'Union Européenne à 15, nous sommes partis d'un salaire net de base 100 pour l'Union à 15. Nous avons tout d'abord considéré que les parités de pouvoir d'achat pouvaient induire une distorsion ou un avantage (qui devrait conduire peu ou prou ce salaire à être diminué ou majoré). Ainsi, faut-il théoriquement un salaire net supérieur aux Pays-Bas à ce qu'il est en Espagne.

> Dans un second temps nous avons estimé l'incidence globale de la durée du travail, en prenant en compte les calculs portant sur « un profil de conducteur standard ». A cette distorsion ou ce nouvel avantage compétitif nous avons ajouté l'incidence des charges et contributions sociales. Nous arrivons ainsi à une distorsion ou à un avantage global sur le poste correspondant au travail d'un certain pourcentage.

> Ainsi, nous trouvons pour la France par rapport à la moyenne de l'UE à 15, une distorsion de 12 % sur ce coût, alors, par exemple, que les Espagnols auraient un avantage de 27 %. L'avantage compétitif de l'Espagne vis à vis de la France serait donc, en termes de coût du travail routier, de l'ordre de $27\% + 12\% = 39\%$. Ce qui revient à dire que l'incidence globale de cette distorsion est d'au moins 10 à 15 %.

On trouvera ci-après ces exercices qui sont, nous le répétons, *très indicatifs*.

Figure 28 : France - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative)



Source : estimations personnelles

Figure 29 : Espagne - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative)

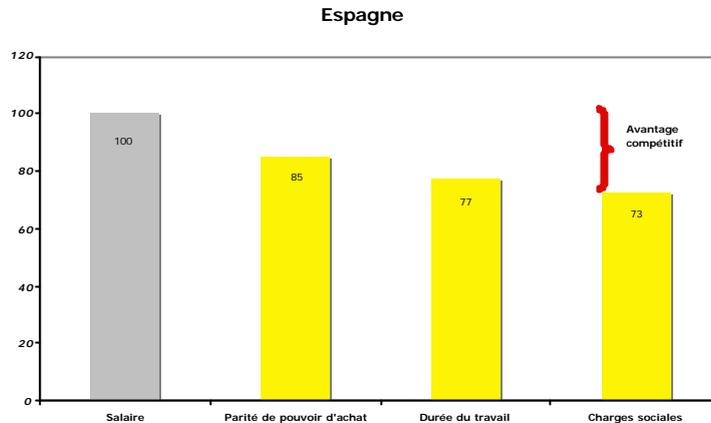


Figure 30 : Allemagne - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative)

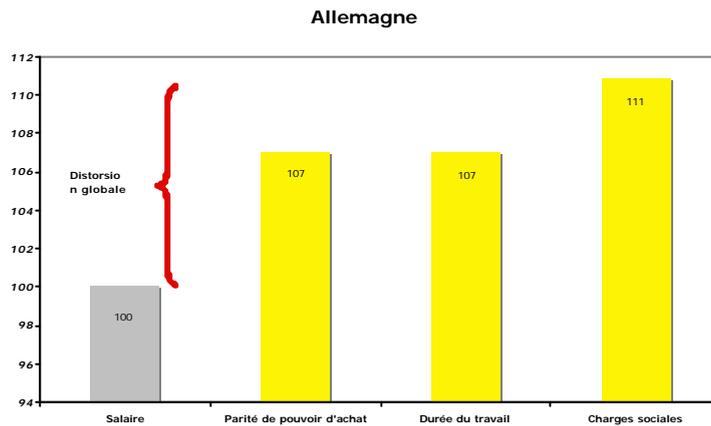


Figure 31 : Italie - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative)

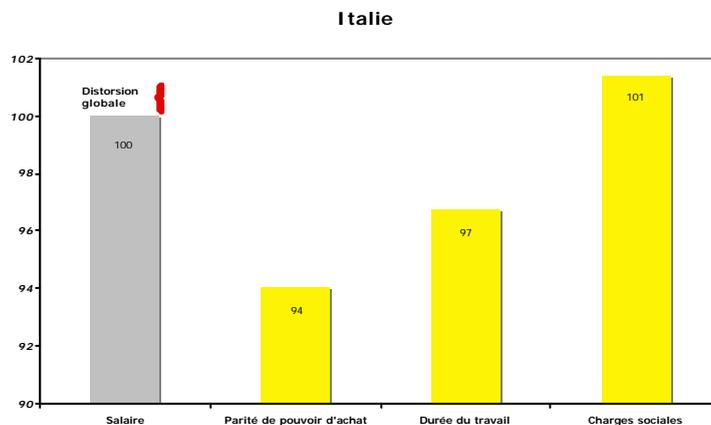


Figure 32 : Royaume-Uni - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative)

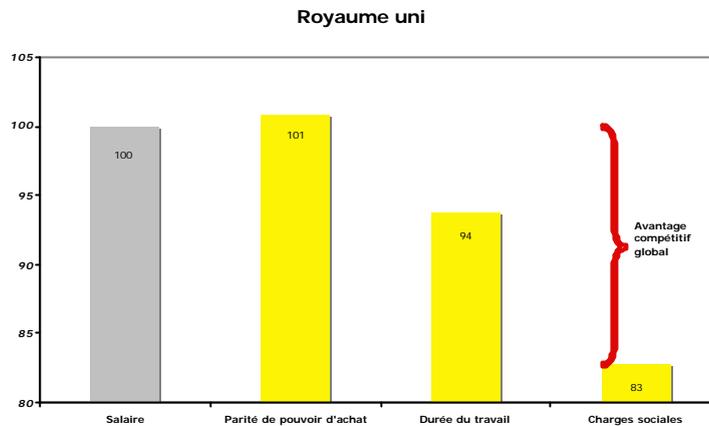
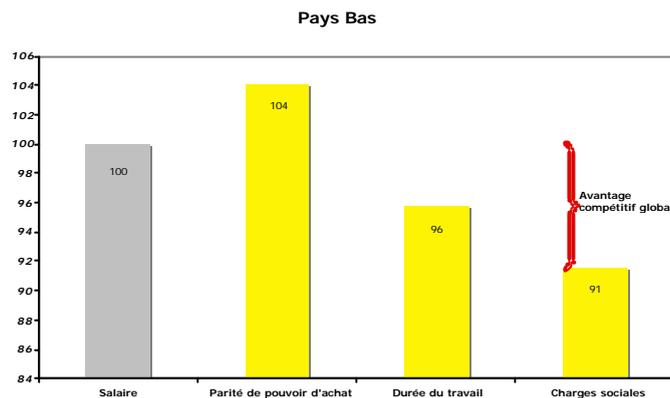


Figure 33 : Pays Bas - Estimation de la distorsion de concurrence liée aux facteurs sociaux par rapport aux autres pays de l'UE (moyenne approximative)



5. Les activités sédentaires

L'analyse des coûts relatifs aux sédentaires est encore plus délicate en l'absence de données et d'observations comparatives, même imparfaites.

Hormis l'impact des charges sociales, on peut considérer que l'écart des rémunérations et des productivités est globalement lié aux règles ou conventions régissant la durée du travail, et le niveau général des salaires.

Nous avons donc un écart de compétitivité qui est très probablement inférieur à ce qu'il est pour les travailleurs mobiles, à l'exception, peut-être, de certains pays, ou de toute évidence le contrôle de la réglementation du travail est très faible.

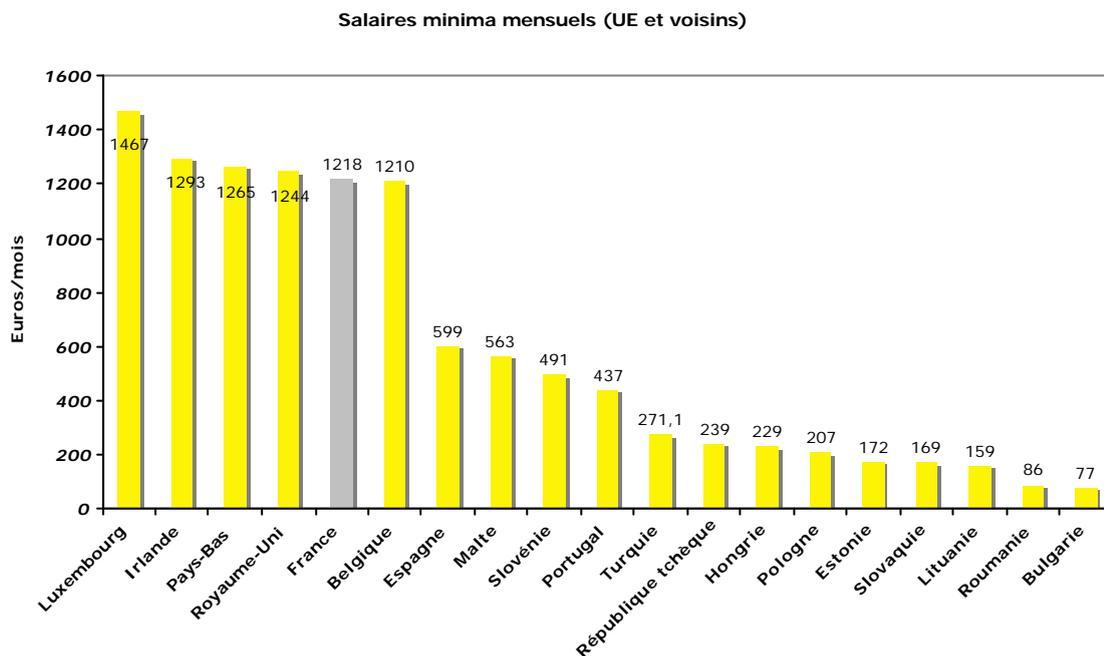
On pourrait à ce niveau s'appuyer sur les données relatives au coût mensuel de la main d'œuvre pour la branche transport. Hélas, même à ce niveau de généralité, les données publiées par Eurostat sont incomplètes.

On peut cependant considérer, pour les emplois les moins qualifiés de la logistique, que le niveau des salaires minima joue un rôle directeur.

En l'absence de salaire minimum, il convient de faire référence aux pratiques et conventions.

Il ne semble pas – en ce qui concerne le travail sédentaire – que les différences soient très importantes entre pays du nord. Pour autant, un écart significatif existe avec l'Espagne et l'ensemble des pays d'Europe centrale et orientale.

Figure 34 : Les salaires minima en Europe



Source : Eurostat. Données du second semestre 2005.

Bien entendu il convient alors de prendre en compte les distorsions relatives aux contributions sociales dont nous avons parlé plus haut.

> **Rappelons ici que le niveau des charges patronales varie par exemple de 18,6 % aux Pays-Bas à 47 % en France.** La distorsion est ici également significative avec nos voisins Allemands et Britanniques, mais elle est moindre avec l'Italie ou la Belgique.

> **Il reste que ces disparités, ajoutées aux disparités de salaires bruts peuvent jouer sur la perception de l'attractivité des implantations, même si nous ne disposons ni d'enquêtes sur les coûts, ni d'enquêtes sur les prix de vente comparés de prestations logistiques à travers l'Europe.**

Il existe d'autres facteurs de distorsion que nous pourrions considérer comme spécifiques aux plates-formes portuaires et aéroportuaires.

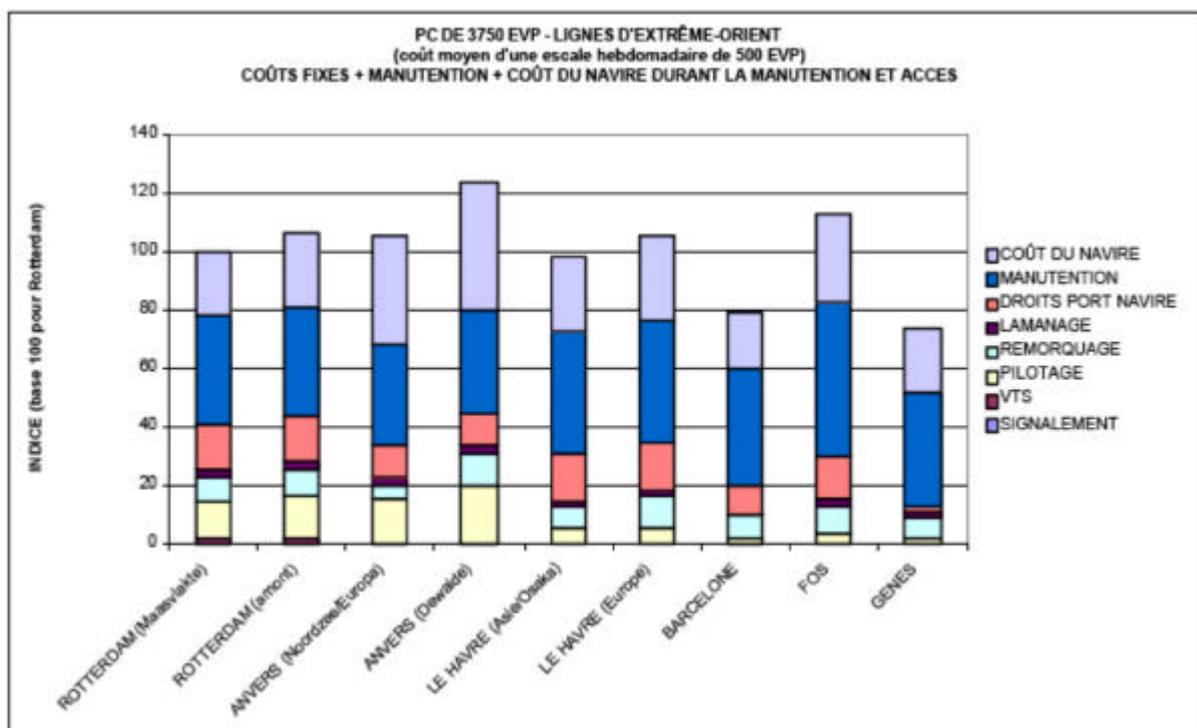
Ces distorsions peuvent reposer sur des facteurs divers relevant par exemple des systèmes de taxation spécifique, des conditions d'organisation des plates-formes, des procédures douanières et de sûreté, des horaires pratiqués, et des conditions d'accès aux sites.

Différentes approches de ces phénomènes existent en France.

En premier lieu, l'Observatoire des coûts de passage portuaires⁸ évalue – non pas directement chacun des facteurs de distorsion, mais cherche à établir un comparatif des coûts de passage.

Nous disposons d'observations portant sur l'année 2002.

Figure 35 : Coûts totaux de passage portuaire selon l'Observatoire français des coûts de passage portuaires.



Source : SESP, Notes de synthèse, juillet-août 2002

Ces données font apparaître une grande proximité des coûts à l'exception notable de ceux relevés pour les passages dans les ports italiens et espagnols. Cette distorsion globale de 20 % au moins a bénéficié, on le sait, aux ports de ces pays dont le dynamisme est connu.

⁸ L'observatoire est une création très officielle : l'observatoire des coûts de passage portuaire a été créé par le Comité interministériel de la mer le 4 juillet 1996. Il a pour mission de mesurer et analyser les coûts de passage portuaire dans les ports français, de les comparer avec les autres ports européens. Par ailleurs il doit analyser l'incidence des coûts de passage portuaire sur le coût global « de l'ensemble de la chaîne logistique », et chose encore plus ambitieuse, évaluer la contribution de l'évolution du coût de passage portuaire à l'évolution de la compétitivité économique nationale.

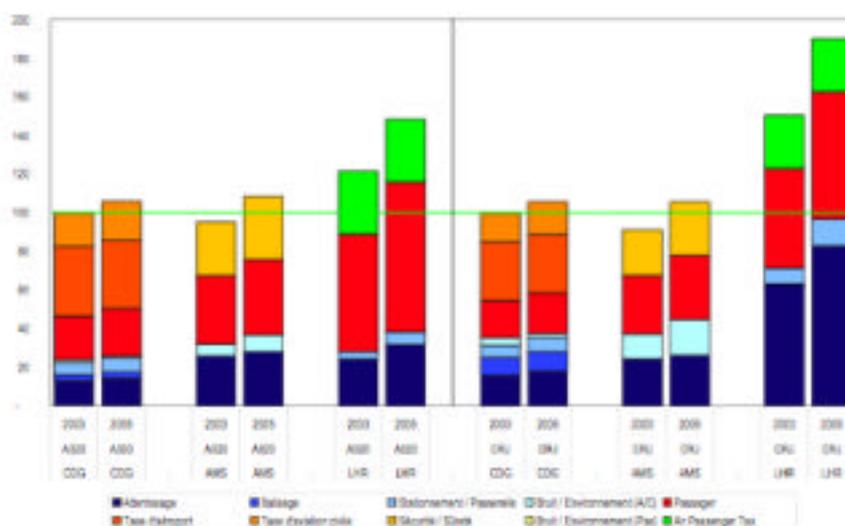
Dans le domaine aéronautique, le même type d'approche peut être fait, en s'interrogeant sur les « coûts de passage » dans les aéroports européens.

La Fédération Nationale de l'Aviation Marchande française (Fnam) a fait réaliser une étude sur le sujet en 2005 complétant les travaux « du Groupe de Travail sur la Compétitivité du Transport aérien français » (DGAC - juin 2004).

Ces travaux, plutôt orientés vers les questions de compétition pour les passagers, font apparaître en premier lieu une grande disparité et complexité des coûts des « touchées ». La structure de ces coûts peut induire des distorsions différentes suivant la taille des aéronefs, et leur évolution n'est bien entendu pas homogène. Le rapport du groupe de travail de 2004 indiquait que le coût d'une touchée à Paris – qui était relativement faible – devient plus élevé qu'à Amsterdam, et est au même niveau que Francfort pour les moyens porteurs.

Figure 36 : les charges aéronautiques dans trois grands aéroports

Comparaison des charges aéronautiques entre Paris-Charles de Gaulle (CDG)/ Londres-Heathrow (LHR) / Amsterdam-Schiphol (AMS)
A320 – CRJ100 / Années 2003 et 2005



Sources : Données 2003 : Rapport du Groupe de Travail Compétitivité du Transport aérien français
Données 2005 : IATA Airport & Air Navigation Charges Manual

En outre, le rapport indiquait que les aéroports scandinaves, italiens et espagnols, disposaient d'un avantage parfois lié à une péréquation des charges (Espagne, Scandinavie).

En fait, ce sont les variations de redevances et taxes qui sont surtout stigmatisées par le secteur aérien français, sans que nous disposions d'un processus de suivi de ces charges u niveau européen.

Tableau 5 : La croissance des charges d'infrastructure des transports aériens en France

Evolution des charges d'infrastructure des transporteurs aériens en France
Sources : DGAC / FNAM

millions €	1996	2000	2001	2002	2003	2004**	% 2004/1996
Redevance Route	684,1	774,7	749,1	801,3	897,6	943,7	37,9%
RSTCA	163,2	187,1	187,4	187,4	202,5	218,2	33,7%
TSS	106,9						
TAC non affecté FIATA		220,16	223,1	207,6	220,4	230,4	
Total BAAC	954,2	1182,0	1159,6	1196,29	1320,5	1392,3	45,9%
FPTA	21,6	0,6	0	0	0	0	
FIATA		54,2	44,1	69,3	66,4	120,3	
Total BAAC + Comptes d'affectation spéciale	975,8	1236,8	1203,7	1265,6	1386,9	1512,6	55,0%
Taxe d'aéroport*	0	160,7	174,0	271,0	517,3	550	
TGAP/TNSA		7,1	10,26	12,5	10	35	
Redevances aéroportuaires réglementées	572,5	679,6	687,9	729,7	755,2	814,9	42,3%
Redevances + taxe d'aéroport + TGAP	572,5	847,4	872,16	1013,2	1282,5	1399,9	144,5%
Total "charges de nature aéronautique"	1548,3	2084,2	2075,9	2278,8	2669,4	2912,5	88,1%
Subvention Etat au BAAC	33,7	32	49,1	0	0	0,14	

* ces valeurs tiennent compte, de 2000 à 2003, du sous-recouvrement de la taxe d'aéroport lié aux difficultés de certaines compagnies aériennes. Le chiffre 2004 est un estimé FNAM.

** montants estimés par la FNAM

NB : le montant FIATA pour 2004 couvre les missions de l'ex FIATA + la continuité territoriale

Source : Fnam, « Améliorer la compétitivité du transport aérien français, cahier 5 : les charges aéronautiques », 2005.

Il nous est difficile de conclure sur cette question générale des distorsions frappant éventuellement les plates-formes françaises. Il reste que nous croyons pouvoir pointer au moins un phénomène : les pays du sud (Espagne-Italie) bénéficieraient actuellement de facteurs favorables. Pour autant, il est difficile d'arguer d'un impact a priori discriminant des niveaux de coûts français sur la compétitivité de nos plates-formes. Leur évolution et leur structure peut, par contre, avoir une influence significative.

Mais il convient, de notre point de vue, de regarder les choses de manière à la fois plus précise et plus globale. En effet, les compétitions entre ports et aéroports renvoient à ces mécanismes plus complexes où le rôle et la place des opérateurs portuaires et des compagnies sont essentiels. Ceci est particulièrement vrai en cas de position très forte, sur une plate forme, d'une compagnie y ayant installé son hub. Mais ceci concerne également l'organisation concrète liant les opérateurs, les manutentionnaires et l'organisation des dessertes terrestres dans certains ports (on pense ici par exemple à Hambourg). Au total, les distorsions de charges ne peuvent seules permettre d'interpréter l'évolution de la compétitivité des places.

6. La structure de la rémunération

La question de la structure de la rémunération peut être posée dans la mesure où le traitement fiscal et social des différentes indemnités de route permet de les distinguer des salaires.

En Europe, généralement, il existe un dispositif visant à indemniser les frais de route des conducteurs, qu'il s'agisse des repas ou des nuitées. Dans certains pays, ces indemnités font l'objet de dispositions particulières dans les conventions collectives... ce qui ne simplifie nullement l'analyse, dans la mesure où les taux peuvent varier – c'est le cas en Espagne – suivant les provinces et les pays visités. Ces indemnités – qui peuvent donc varier assez fortement – représentent un « quasi revenu » pour les conducteurs. Elles peuvent en effet représenter un équivalent de 2 à plus de 10 heures de travail. Au total, en Italie par exemple, l'Albo retient une moyenne de près de 8000 € par an de frais de route et par conducteur. Le CNR observe un niveau 7500 €.

> D'une manière générale, les frais de route sont relativement comparables entre pays de l'UE à 15 et nouveaux entrants, ce qui, mécaniquement, permet de niveler les écarts de revenus réels, et diminuer l'incidence des contributions sociales dans le coût du personnel des nouveaux entrants.

> En effet, il est fréquent de constater des frais de route de l'ordre de 40€/jour pour des salaires mensuels de moins de 600€. De plus, dans certains pays – on pense ici à la Pologne – les frais de route sont artificiellement gonflés au détriment direct du salaire.

Tableau 6 : Données relatives aux conditions de rémunération des conducteurs

	Allemagne	Belgique ⁹	Luxembourg	Pays-Bas	France	Italie	Espagne
Taux de salaire [hétérogène]	9,23 €/h	8,79 €/h ¹⁰	12 €/h	9,97 €/h	8,51 €/h	6,84€/h ¹¹	7,45 € €/h
Taux de base comparables ¹²	9,23 €/h	9,38 €/h	-	9,97 €/h	8,51 €/h ¹³	6,92 €/h	4,27€/h
Suppléments pour							
1. Heures supplémentaires	25 %	50 %	25% ¹⁴	30 %	25 et 50% ¹⁵	17% (flexibilité 150 h) à 20% jusqu'à 75 % (travail extraordinaire)	Limitées à 80 h Très variable (51 conventions) Jusqu'à 75 %
2. Travail de nuit	20 %	0,99 EUR/h ¹⁶	15%	2,11 EUR/h	de 1,606 à 2,02 € / h	15 à 35 %	25 %
3. Travail le samedi				50 %	-	50 % (20% si compens.)	
4. Travail le dimanche	50 %	100 %	70%	100 %	100%	20 à 50 % avec compens.	75 %
5. Travail le dimanche soir	100 %	100 %	70%	100 %	100%		
6. Travail les jours fériés	100 %	100 %	100%	100 %	100%	50 %	75 %
7. Travail posté (en équipe)	10 %			7,5-12,5 %	-		
Autres suppléments							
8. Indemnités de déplacement	41 €/j	35,24 €/j	23,05 €/j	38 €/j	36,6 €/j ¹⁷	97,8 €/j ¹⁸	27 à 60 €/j

Source : CNR-Prognos, NETR , Albo, Conventions collectives, Ministerio de Fomento.

⁹ Pour conduire des 40 t en transport international de marchandises, le conducteur doit avoir 5 ans d'ancienneté dans le métier

¹⁰ 8.79 €/heure pour un conducteur habilité à conduire des 40 t + 0,10 € supplémentaire s'il a 5 ans d'ancienneté dans l'entreprise

¹¹ d'après les données de l'observatoire des coûts de l'Albo.

¹² [Taux horaire de base lu dans le rapport par le CNR. Il concerne un chauffeur de profil B (standard) ancienneté incluse.]

¹³ garantie annuelle de rémunération d'un 150M de 22 667,07 € (en 2005)

¹⁴ au delà de 40 heures

¹⁵ décompte à la semaine : 25% dès la 36^{ème} heure et 50% dès la 44^{ème} heure / décompte au mois : 25% dès la 153^{ème} heure et 50% dès la 187^{ème} heure.

¹⁶ Dans le cas d'un conducteur âgé de moins de 50 ans. S'il a plus de 50 ans : 1,24 €/h

¹⁷ 6,20 € pour le petit déjeuner, 11,45 € pour le repas et 18,95 € pour la nuitée

¹⁸ Petit déjeuner : 1,86 €, Déjeuner : 22,16 €, Dîner : 22,16 €, Nuit : 51,65 €

7. La question de l'artisanat et des parités de pouvoir d'achat

La compétition est souvent présentée – en matière de transport routier – comme opposant des entreprises employant des salariés entre-elles. Or, force est de constater que l'existence d'un nombre important de travailleurs indépendants donne à cette concurrence un tour plus complexe. En transport intérieur, même en négligeant le phénomène du cabotage, la place prise par la sous-traitance en direction d'entreprises individuelles ou de micro-entreprises peut être essentielle.

Ainsi, pour ne prendre qu'un exemple, l'Espagne, l'Italie, la Pologne, la Hongrie et la Tchéquie regroupent ensemble 400 000 entreprises environ, ce qui représente environ trois fois plus d'entreprises que l'Allemagne, la France, le Royaume Uni, le Benelux et le Portugal réunis. Bien que le secteur se concentre – y compris chez les « nouveaux membres » de l'UE, il reste qu'il existe un important volant artisanal, donc les conditions de rémunération et de travail ne sont soumises à aucune règle – hormis celles relatives aux temps de conduite et de repos -, et qui bénéficient dans certains pays d'avantages fiscaux évidents (régime du forfait) ou d'une moindre couverture obligatoire. Ainsi, pour simplifier, on peut considérer que la compétition se joue alors ici en fonction des standards de pouvoir d'achat – appliqués au coût du travail hors frais de route - et du système fiscal et social des travailleurs indépendants. S'il n'existe pas de distorsion spécifique forte en « faveur » du travail artisanal – comme en Italie ou en Espagne – on peut considérer que la prime à la sous-traitance est proportionnelle au niveau des contraintes sociales. Finalement, dans l'hypothèse d'une application de la directive sur les travailleurs mobiles (2002-15), c'est cet écart qui est structurant. Or celui-ci dépend des temps « hors conduite ». Au total, nous estimons donc – grossièrement – qu'une distorsion potentielle de l'ordre de 20 à 30 % existe – entre les conditions de travail des salariés et celles des indépendants.

> Si l'on considère le jeu combiné des parités de pouvoir d'achat, des taux de cotisation moyens et de cette distorsion relative aux conditions de travail, l'avantage compétitif d'un indépendant Espagnol peut atteindre – par rapport à un salarié français – 25 % du coût de personnel, contre 15 % pour un artisan français.

Bien entendu les avantages fiscaux et sociaux spécifiques s'ajoutent à cette estimation. Bien que difficilement évaluables (jeu des forfaits) nous pensons qu'ils peuvent majorer l'avantage de plusieurs %.

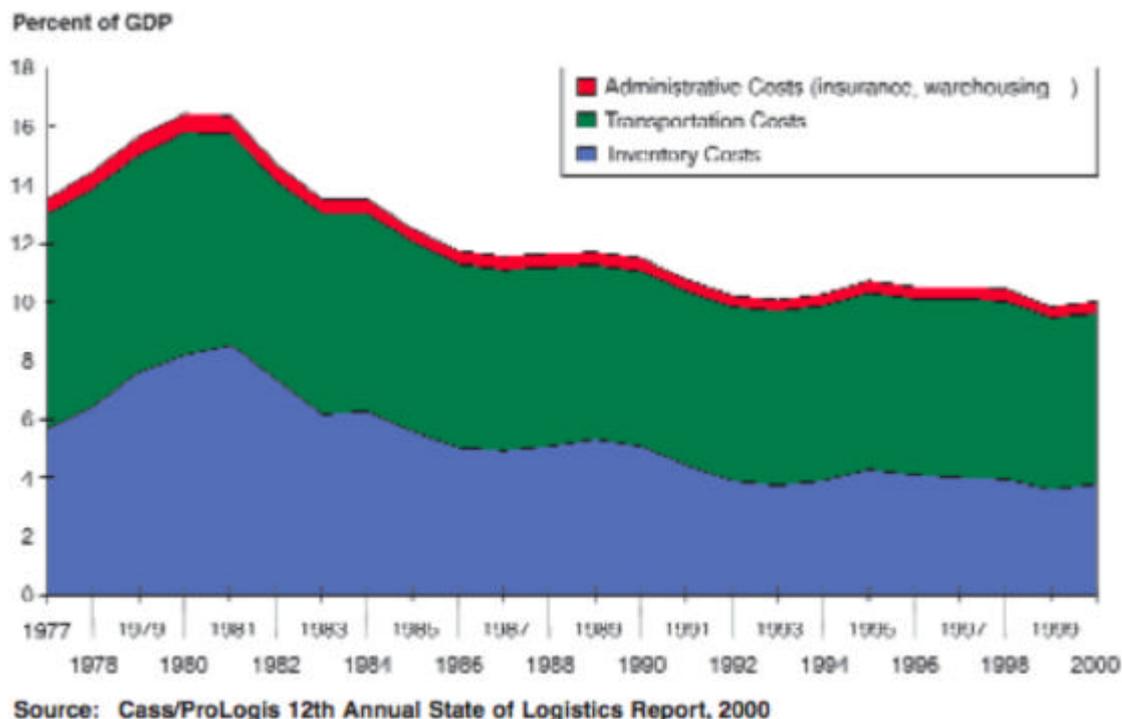
Il nous semble par conséquent patent que la persistance de règles disparates entre pays et entre statuts des conducteurs pousse au recours à la sous-traitance, et favorise la création de micro-entreprises. Ce mécanisme qui touche les nouveaux entrants est perçu localement (en particulier en Hongrie et en Tchéquie) comme déstabilisant, et pèse sur la qualité des transports. Il prend cependant des proportions différentes suivant les pays.

Le marché des transports aujourd'hui dans les grands pays de l'UE

Introduction : Une baisse du poids de la logistique dans le PIB est considérée comme un objectif économique durable

Le rapport existant entre les dépenses logistiques et le PIB a tendance à diminuer. Il baisse par exemple régulièrement aux USA depuis plus de 20 ans, et certains auteurs confirment une évolution similaire en Europe et dans les grands pays développés.

Figure 37 : Rapport entre les dépenses logistiques et le PIB aux USA – (12th annual State of Logistics report)



Il n'existe pas de calcul comparable... pour l'ensemble de l'Europe. Pour autant, une comparaison est possible en confrontant le chiffre d'affaires des transports terrestres et des activités auxiliaires au PIB

Cette comparaison faite sur le très court terme fait ressortir une part modérée du PIB (sensiblement plus faible dans les Pays Européens pour ce qui est des transport terrestres), celle-ci étant relativement proche d'un pays à l'autre.

Tableau 7 : Chiffre d'affaires des transports terrestres et activités auxiliaires

	CA en 2003 en Millions d'€	Evolution 2003/2000	Part du PIB en 2003
Allemagne	59 331	25,41%	2,74%
Espagne	28 355	25,82%	3,63%
France	46 705	12,56%	2,95%
Italie	33 900	11,07%	2,61%
Royaume-Uni	45 409	-4,38%	2,84%

Source SESP - Ministère des transports

Cette tendance est plutôt considérée, si elle s'applique à l'ensemble de la logistique – externalisée ou non – comme le signe d'une meilleure efficacité de la logistique, et donc un facteur de compétitivité. Pour autant, la vision que l'on peut avoir de la réalité européenne n'est pas exempte de contradictions. Ainsi, en Italie, Assolombardia stigmatise l'importance des coûts logistiques italiens par rapport à celui de ses partenaires. Ce chiffre, comprend, bien au-delà des transports publics et des activités d'entreposage, les transports pour compte propre, et les activités internalisées, mais également, à l'instar des analyses menées aux USA, l'ensemble des « autres coûts logistiques ».

> Il représenterait en Europe plus de 20 % de la valeur du PIB des branches élaborant des produits manufacturés, ce qui cohérent avec une estimation de moins de 10 % du PIB, et l'Italie 0,5 % environ de plus que la moyenne de ses concurrents.

> Encore une fois, nous manquons d'une estimation fiable par pays et effectuée au niveau Européen, à l'instar du rapport annuel produit aux USA.

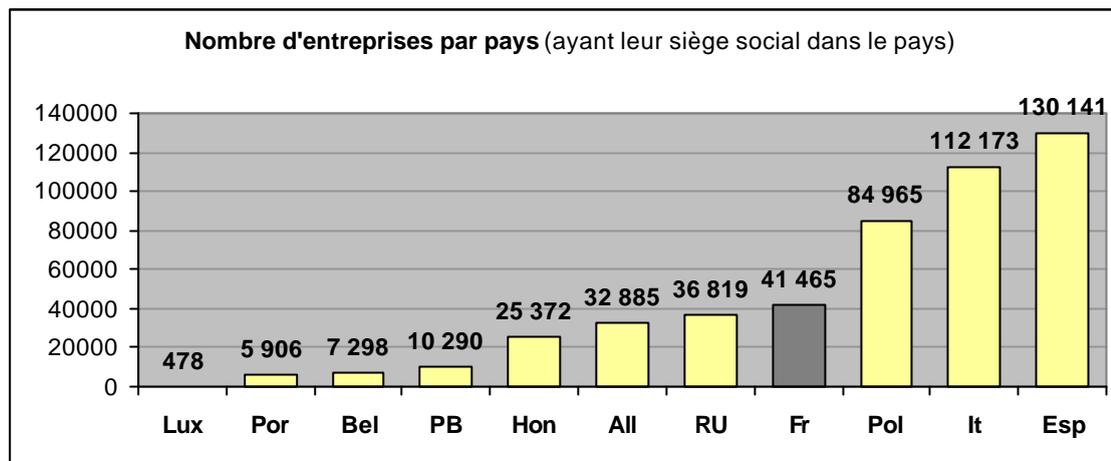
Le transport routier

Le transport routier est l'activité sur laquelle nous disposons des informations les plus complètes, les plus détaillées parmi les activités terrestres.

Il est donc possible de disposer – pour la plupart des pays – de données structurelles, assez globales, permettant de décrire de manière statistique le secteur du transport routier de marchandises. Une description plus fine, plus économique, prenant en compte non des chiffres abstraits, mais l'analyse des marchés et de la structure de l'offre de services intégrant le poids des groupes, n'est hélas généralement pas disponible, et ne figure nullement au rang des obligations statistiques des Etats. De même, nous ne disposons pas de données conjoncturelles fines pour tous les pays.

Il faut donc se résoudre à une analyse fondée sur des éléments relativement hétérogènes.

Figure 38 : Les entreprises de transport routier en Europe



Source : Etude « Astre »¹⁹

L'image que l'on produit souvent du transport routier consiste à stigmatiser le nombre d'entreprise – au demeurant considérable dans certains pays -. Ce chiffre n'est nullement un indicateur spontané d'atomicité, mais peut cacher une organisation plus ou moins structurée, liant les firmes entre-elles, les petits agissant de manière plus ou moins massive en qualité de sous-traitants des plus gros.

Ce que nous pouvons dire, c'est que la population d'entreprises – rapportée au potentiel de trafic – reflète assez bien la nature du tissu productif, et constitue un indicateur probable de fragilité, et d'intensité concurrentielle sur le marché du transport de charges complètes.

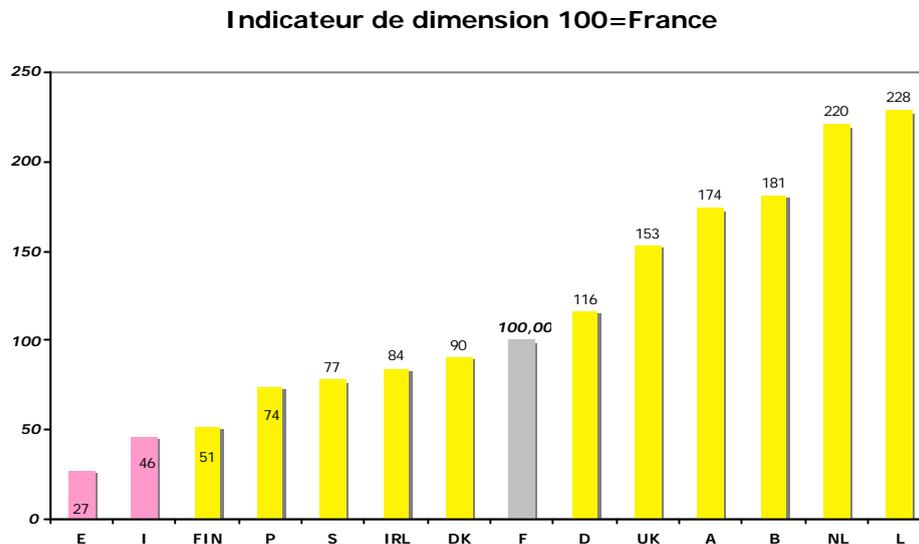
Ainsi, des pays comme l'Espagne, l'Italie, la Pologne, et probablement comme la Tchéquie la Slovaquie, rentreraient dans cette catégorie.

Un indicateur peut être construit pour juger de cette atomicité du tissu. Compte tenu des données disponibles, il est en effet possible de calculer un le chiffre d'affaires moyen par entreprise, ce qui reflète à la fois la taille des firmes, mais aussi leur niveau général de prix et leur productivité. Cet indicateur – établi sur la base de données de 2000 – permet de positionner les pays pour lesquels nous disposons d'information.

> Un écart significatif existe avec l'Espagne et l'Italie (dont on connaît le nombre important de micro-entreprises), et à l'autre extrémité, les entreprises du Benelux. Dans ce contexte, des pays comme la Pologne viennent renforcer le pôle le plus atomisé, ce qui a mécaniquement un effet dépressif sur les prix.

19 Source CAT, étude à paraître : « Analyse des Stratégies des Transports Routiers En longue distance et en transit : quelles actions pour l'Etat français ? »

**Figure 39 : Indicateur de dimension des firmes de transport routier.
Chiffre d'affaires par entreprise base 100 = situation française.**



Source : Calculs d'après données Eurostats.

De fait, cette structure ne joue pas dans un seul sens. Ses effets sont complexes, multiples et parfois contradictoires. Viennent enfin s'y ajouter les pratiques de sous-traitance et le rôle joué par les organisateurs de transport.

En fait, l'étude des transports tend à mettre en lumière deux marchés qui demeurent relativement distincts. Celui des transports intérieurs, et celui de l'international, majoritairement intracommunautaire en Europe.

Enfin, pour compléter ce panorama et mettre en perspective les données relatives aux entreprises, il convient de rappeler que – dans beaucoup de pays – la grande majorité des emplois du transport routier est regroupée dans les firmes structurées et non dans les micro-entreprises. Bien que les statistiques européennes ne soient pas totalement homogènes, et que certains chiffres seraient discutables, il reste qu'il y a en Europe 2 groupes de pays.

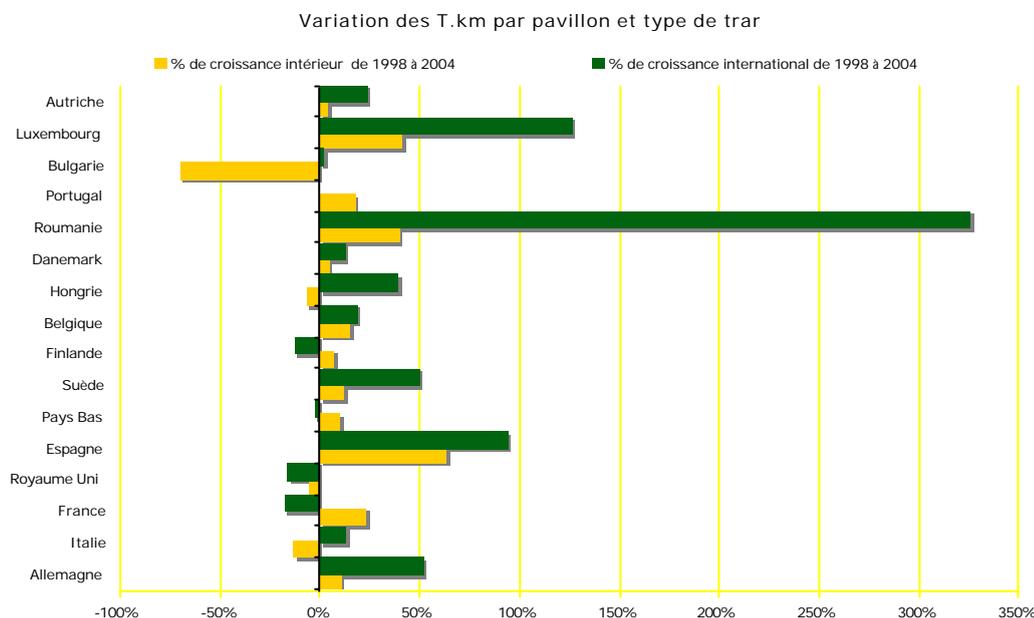
- **Dans un premier groupe, on peut considérer les pays dans lesquels l'essentiel (40 à 70 %) des emplois du transport routier sont localisés dans des micro-entreprises (moins de 5 personnes). Il s'agit de pays comme la Pologne, la Tchéquie, l'Espagne, la Lettonie, l'Italie...**
- **Dans un second groupe, on peut considérer que moins de 20 % des emplois sont dans des micro-entreprises. On trouve naturellement dans ce groupe des pays comme l'Allemagne, les Pays Bas, la Belgique, la France, la Slovaquie, l'Autriche, le Luxembourg, et la Lituanie.**

Nous avons donc un « dualisme dans le dualisme ».

> En effet, il existe en fait deux dualismes :

- ❖ Le dualisme global entre grande firme et très petite entreprise. Ce dualisme est articulé sur la contradiction existant entre les normes relatives au salariat et au travail indépendant.
- ❖ Le dualisme entre pavillons du fait des distorsions de niveau de vie mais aussi sociales et fiscales générales, et des spécificités nationales relatives à la régulation des transports (laxisme plus ou moins grand dans les contrôles), ou du secteur artisanal (application des BIC et de la TVA par exemple).

Figure 40 : Evolution entre 1998 et 2004 des transports routiers de marchandises selon le pavillon



Source : D'après CEMT

> Certains pays, de manière nette et relativement déconnectée de leur conjoncture intérieure, « décrochent » en ce qui concerne l'évolution de leur contribution au transport international.

C'est le cas de la France, du Royaume Uni, de la Finlande. Au contraire, certains de nos partenaires profitent à plein de la croissance du transport international, comme l'Allemagne, l'Espagne, et naturellement, les nouveaux entrants pour lesquels nous n'avons pas de données fiables sur la période étudiée, mais dont nous constatons la croissance actuelle.

Pour autant l'impact de ce recul doit être nuancé. En effet, tous les pays ne sont pas, ne serait-ce qu'en raison de leur dimension autant « ouverts » aux transports internationaux. Mais, en même temps, pour des pays comparables en superficie et en puissance économique, une faible contribution du transport international est le signe d'une part de marché faible.

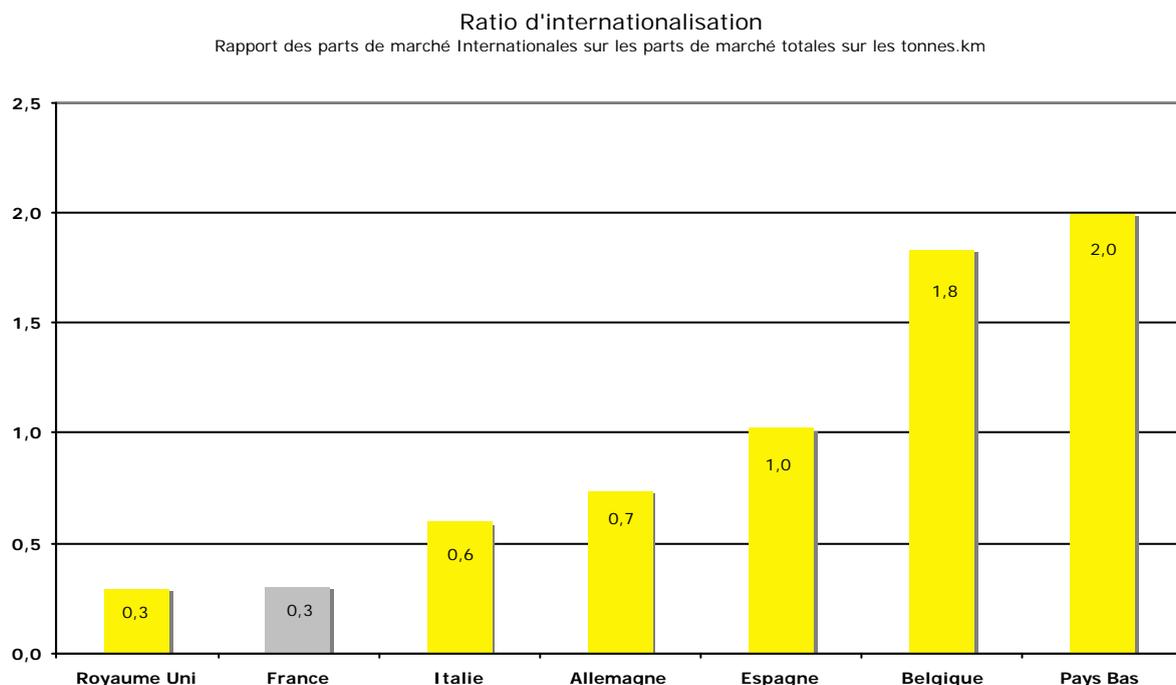
Nous avons donc calculé un « taux d'internationalisation » (rapport des parts de marché) pour quelques pavillons majeurs parmi nos voisins.

> Comme on peut le relever, des pays comme les Pays Bas ou la Belgique sont très internationalisés. Au contraire, le Royaume Uni et la France faiblement. Mais l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne ont une position internationale beaucoup plus importante que la nôtre.

Ce phénomène est une réelle faiblesse de notre transport routier, et en même temps elle amoindri considérablement l'effet de la baisse de notre compétitivité sur la santé des transporteurs.

Ce phénomène mériterait à lui seul une étude spécifique . Nous savons qu'il a des racines anciennes, tenant à la gestion passée des autorisations internationales (années 1970-1980), mais pas uniquement.

Figure 41 : Rapport des parts de marchés internationales sur parts de marché nationales au niveau européen.



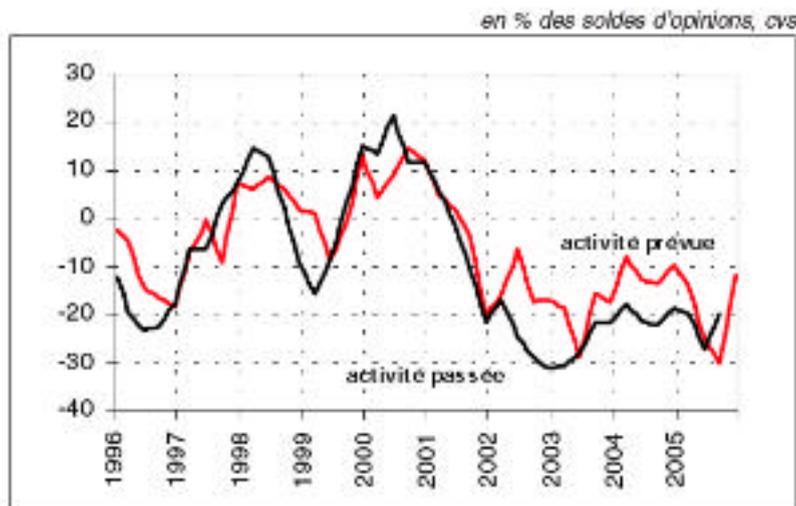
Source : P. Salini d'après CEMT

La perception du marché par les transporteurs n'est pas globalement optimiste.

> En France, l'enquête d'opinion sur l'activité générale est globalement morose pour le transport intérieur et pessimiste pour le marché international.

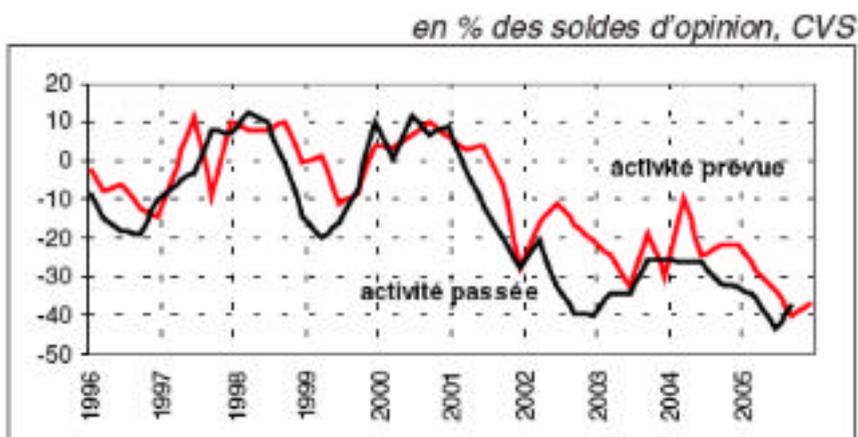
Mais comme on le voit, le recul global est très net depuis 2000.

Figure 42 : Opinion sur l'activité générale des transporteurs routiers français de marchandises



Source : Enquête du SESP - Enquête portant sur le quatrième trimestre 2005

Figure 43 : Opinion des transporteurs routiers français sur leur activité internationale



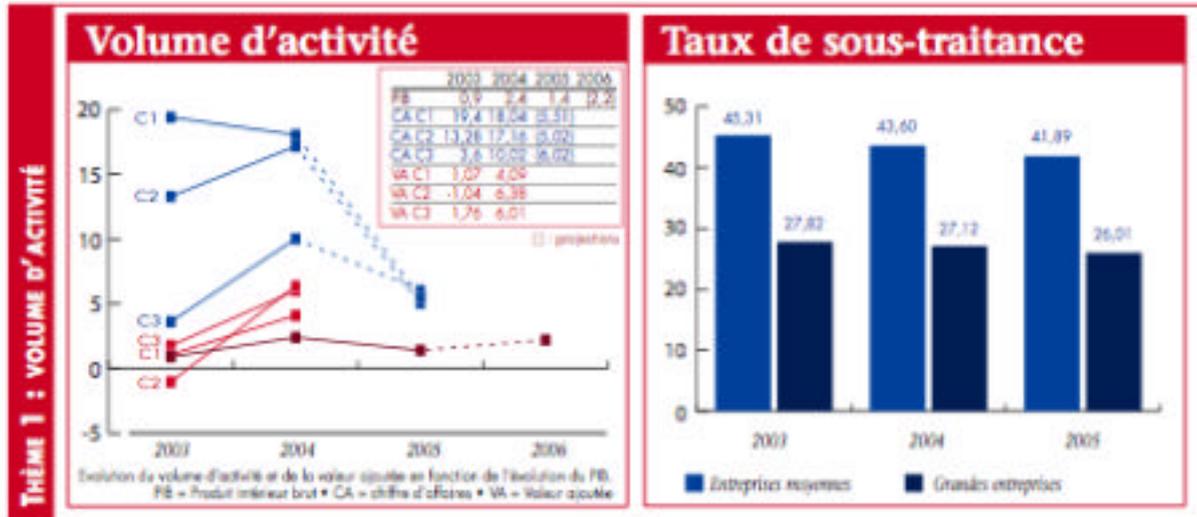
Source : Enquête du SESP - Enquête portant sur le quatrième trimestre 2005

La situation en Belgique semble plus positive.

En effet, selon l'enquête de conjoncture publiée par « Truck & Business », les transporteurs belges, s'il connaissent une baisse de leur croissance ne sont pas frappés de sinistrose.

Leur volume d'activité qui avait connu une forte croissance en 2004, provoquant une hausse des résultats, progresserait en 2005 de 5 à 6 %. Une telle situation s'accompagne d'une baisse régulière de la sous-traitance.

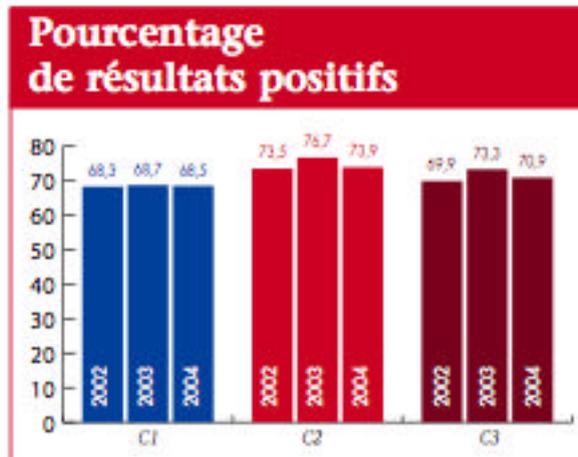
Figure 44 : Evolution du transport routier belge



Source : Baromètre 2006, Truck & Business, signification ces classes :

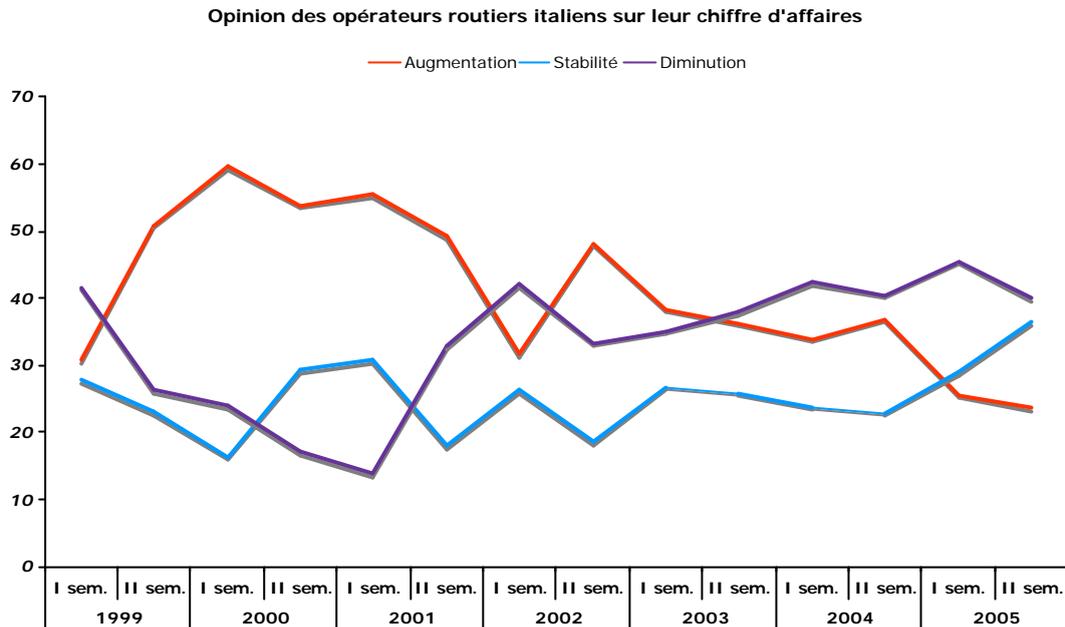
- ◆ C1 : entreprises de moins de 20 véhicules,
- ◆ C2 : entreprises de 21 à 50 véhicules,
- ◆ C3 : plus de 50 véhicules. Les analyses portent sur 1500 bilans pour la rétrospective, pour la prospective, l'enquête porte sur l'activité d'un peu plus de 6400 véhicules.

Figure 45 : Rentabilité des entreprises belges



Source : ibid.

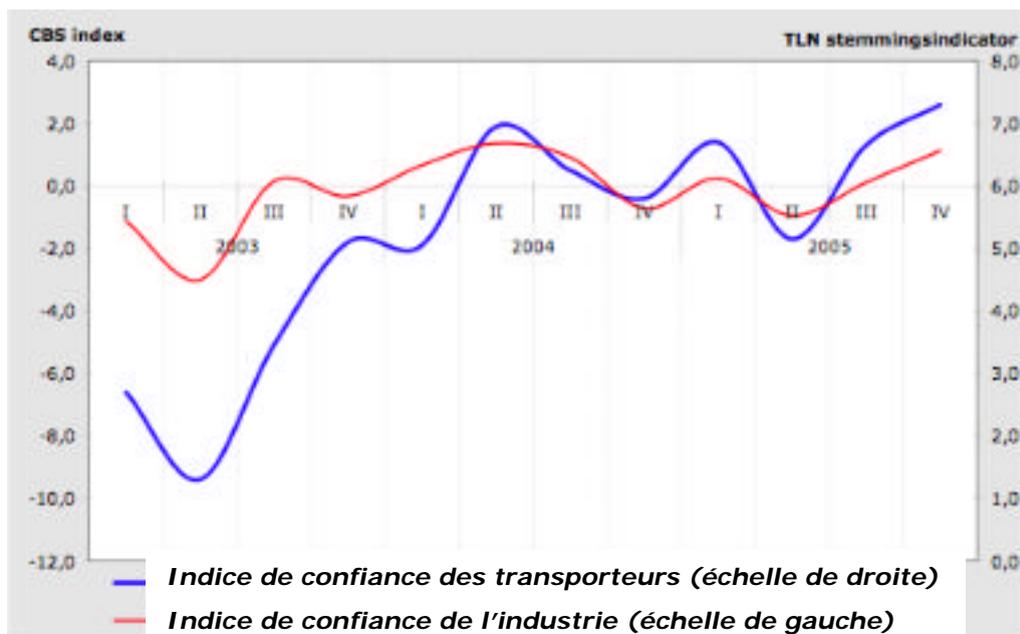
Figure 46 : Opinion des routiers italiens



Source : Centro studi Federtrasporto : « Indagine congiunturale sul settore dei trasporti », décembre 2005

> La situation italienne est un peu différente. Il y a une dégradation à peu près continue des opinions optimistes, et une augmentation relativement forte des pessimistes en 2001. Les soldes d'opinion sont globalement comparables à ceux relevés en France.

Figure 47 : Indices de confiance aux Pays bas



Source : TLN

Aux Pays-Bas, l'indice du TLN (indice de confiance) est en progression régulière depuis 2003, et continue à s'améliorer en 2005. Les indices ne sont pas établis de manière comparable à ce qu'ils sont en France et en Italie.

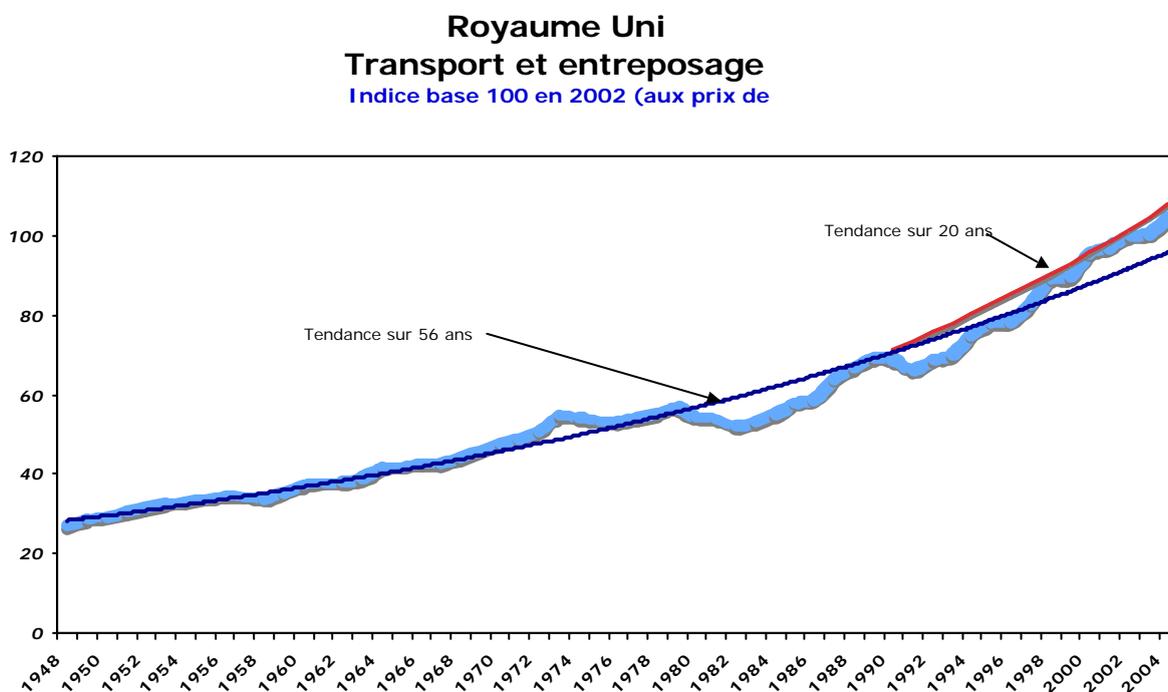
Nous disposons pour le Royaume Uni d'un indice plus large, comparable à nos indices de production, qui décrivent l'activité globale des transporteurs et prestataires logistiques.

> Cet indice – qui n'est pas un indicateur de confiance mais bien un indice de production en volume – progresse, et semble progresser sur un rythme plus rapide depuis une vingtaine d'années.

Une enquête d'opinion commanditée par Palletline, et réalisée par Andrew Lester & Associates fait ressortir un « *optimisme prudent pour 2006 parmi la majorité de répondants, avec des prévisions d'état du marché en amélioration légère par rapport à une année 2005 qui fût difficile* ».

Il reste que l'administration britannique vient de faire réaliser un rapport, le « Burns Freight Taxes Inquiry²⁰ » qui vise à trouver une solution face à la progression massive des pavillons étrangers sur le territoire britannique.

Figure 48 : Indice de production transport et entreposage au Royaume Uni

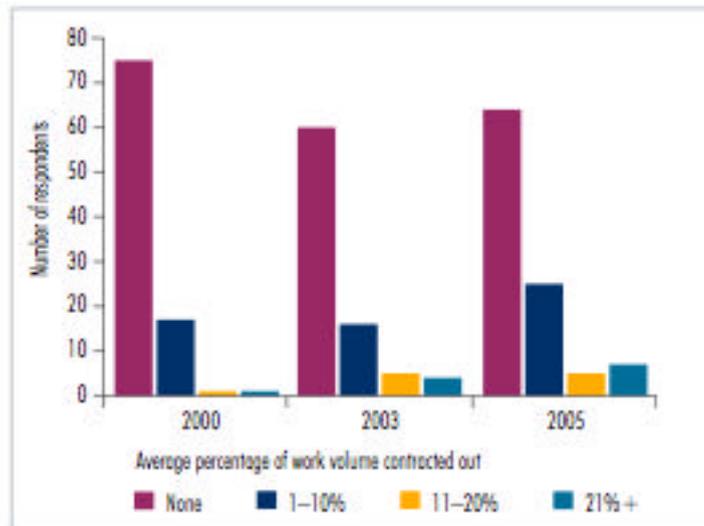


Source : DFT

²⁰ <http://www.freight-taxes.co.uk/>

L'une des indications intéressante dans cette étude qui est enrichie par une enquête approfondie, concerne l'évolution de la sous-traitance en direction d'opérateurs non-britanniques. Celle-ci augmente très sensiblement depuis quelques années.

Figure 49 : Evolution de l'externalisation des transports en direction d'opérateurs non britanniques.



Source : Burns Freight Taxes Inquiry²¹

n.b. Entre 2000 et 2005 le nombre de « répondants » ayant externalisé 21 % et plus de leur activité passe (barre bleu clair) de pratiquement 0 à 10. La barre bleu foncé, qui représente les opérateurs externalisant de 1 à 10 % progresse également très sensiblement. Il reste que 40 % « seulement » des firmes externalisent vers des opérateurs étrangers. Il est difficile d'interpréter ce chiffre sans plus de détail sur l'enquête.

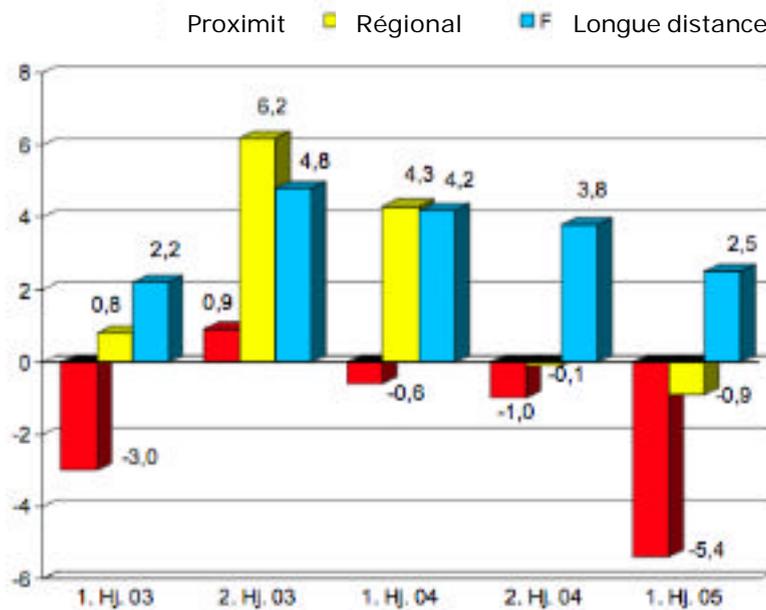
La situation allemande est, on l'a vu, caractérisée par une évolution contrastée entre le transport intérieur et le transport international.

> **Pour autant, selon le BAG, les firmes allemandes ont peu profité de l'élargissement européen. Selon cet organisme²², la progression du trafic aux frontières de l'Est a été de 30 à 40 %. La participation des transporteurs allemands est demeurée faible (+1,9 % de mai à décembre 2004). Le BAG souligne également – avec prudence – une tendance au recours croissant à des opérateurs des pays « nouveaux entrants ».**

²¹ Office The Burns Inquiry, PO Box 259, TN2 9BS ; Telephone 08700 113331 ; E-mail: evidence@freight-taxes.co.uk ; Site Web : www.freight-taxes.co.uk

²² BAG « Marktbeobachtung » pour 2004, publié en octobre 2005

Figure 50 : Transports routiers en Allemagne selon la distance

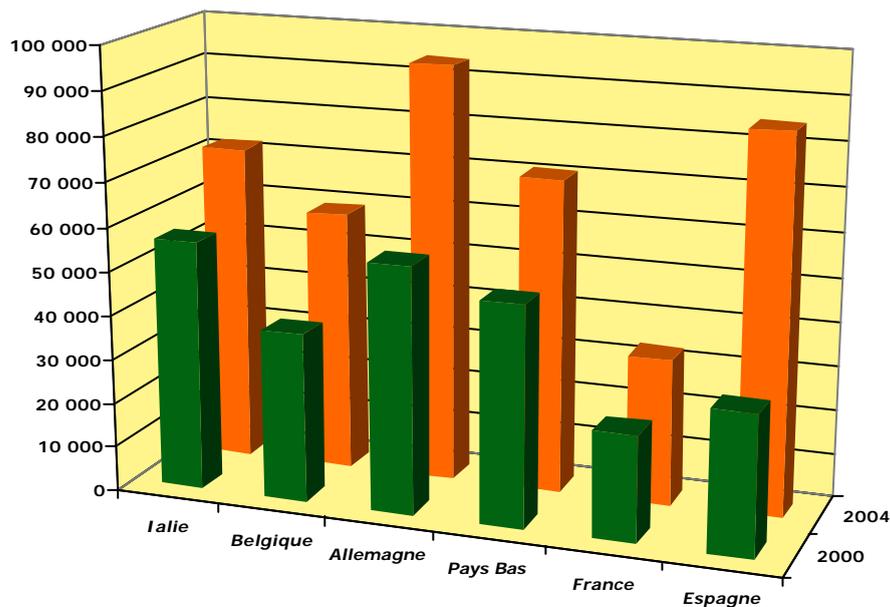


Source : Statistische Mitteilungen des Bundesamtes für Güterverkehr und des Kraftfahrt-Bundesamtes

Les activités portuaires

Figure 51 : Evolution du trafic de conteneurs en Europe

Transport de conteneurs dans les ports de quelques pays de l'UE en 2000 et 2004



Source : Eurostats

- **L'observation des chargements et déchargements de conteneurs dans les pays d'Europe, fait ressortir une évolution contrastée suivant les pays au cours des dernières années. En peu de temps, les positions relatives ont changé, l'Espagne et l'Allemagne connaissant des croissances record. La France apparaît désormais comme nettement distancée par ses cinq grands voisins continentaux.**

En Allemagne par exemple, les activités logistiques et portuaires semblent de plus en plus liées, à l'instar de *BLG* dans les ports de Brème, Bremerhaven et Hambourg.

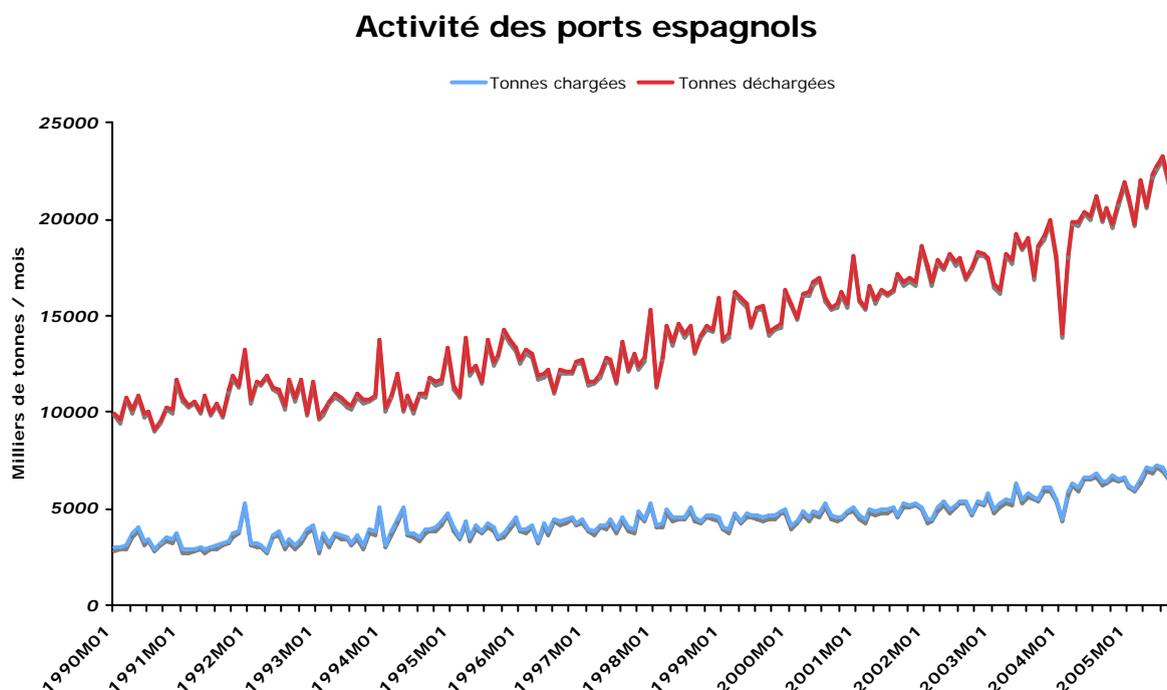
Tableau 8 : Conteneurs traités dans les ports Allemands (en EVP)

	Variation entre 2003 et 2004
Tous ports	+13,1 %
Hambourg Conteneurs	+14,3 %
Ports de Brème	+10,6 %

Source : Zentralverband der Deutschen Seehafenbetriebe E.V.

L'essor des ports espagnols est également tout à fait spectaculaire avec un doublement des tonnages déchargés entre 1990 et 2005

Figure 52 : Ports Espagnols (activité totale mensuelle)



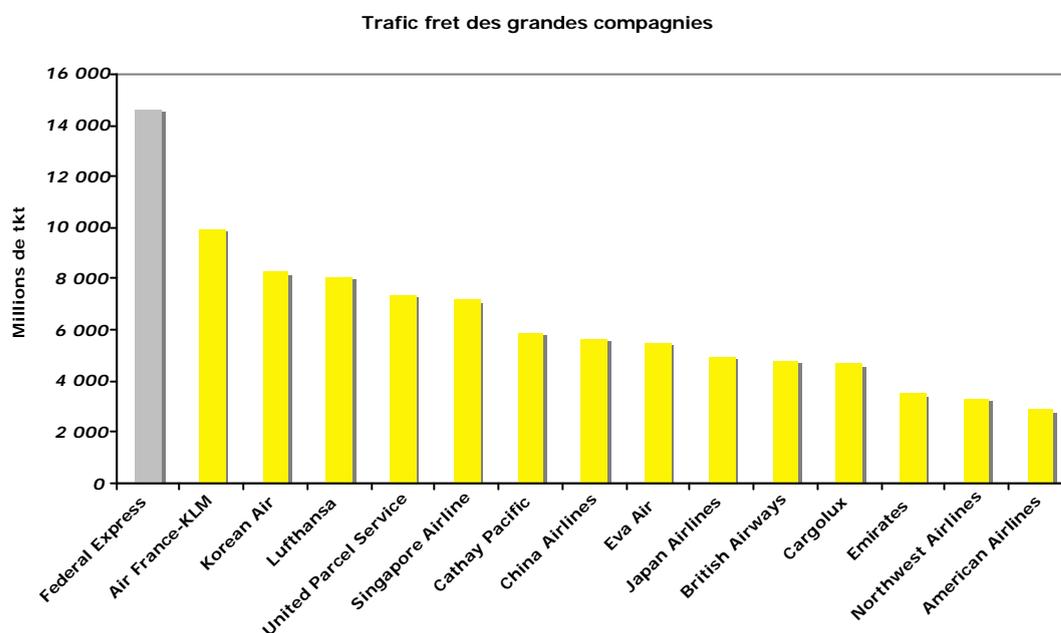
Source : Boletín Mensual de Estadística. INE

Les activités aéroportuaires et aériennes

Bien que les opérateurs français du transport aérien redoutent une perte de compétitivité liée à l'augmentation des différentes taxes aéroportuaires et à l'introduction d'une taxe de solidarité, Aéroports de Paris maintient jusqu'à maintenant, et probablement améliore sa position en Europe par rapport aux grands aéroports.

Ce phénomène n'est pas sans rapport avec le fait que Roissy-Charles-de-Gaulle soit le hub d'Air-France et celui de Fedex, ces deux compagnies étant au premier rang des compagnies aériennes pour le fret (Fedex n°1 et groupe Air-France-KLM n°2).

Figure 53 : les grandes compagnies aériennes de fret



Source : Iata

Le lien particulier entre les performances aéroportuaires et le choix des grands groupes aériens conduit sans doute à déterminer assez largement la position relative des places aéroportuaires et leurs résultats.

De ce point de vue l'ensemble Paris, Frankfort, Londres, Amsterdam puis Bruxelles et Luxembourg, prédomine en Europe, la forte croissance de certains aéroports du sud et de l'est ne remettant pas en cause fondamentalement l'équilibre actuel.

> Dans ce contexte, la dualité d'exploitation – avions mixtes avions cargo – pratiquée par les compagnies généralistes rend leurs hubs fret non volatiles. A contrario les choix opérés par certains intégrateurs les ont conduit sur des aéroports jouant un rôle mineur pour le trafic passagers, comme Liège (TNT) ou Cologne (UPS), et par défaut s'il on peut dire à Leipzig (DHL, 2008).

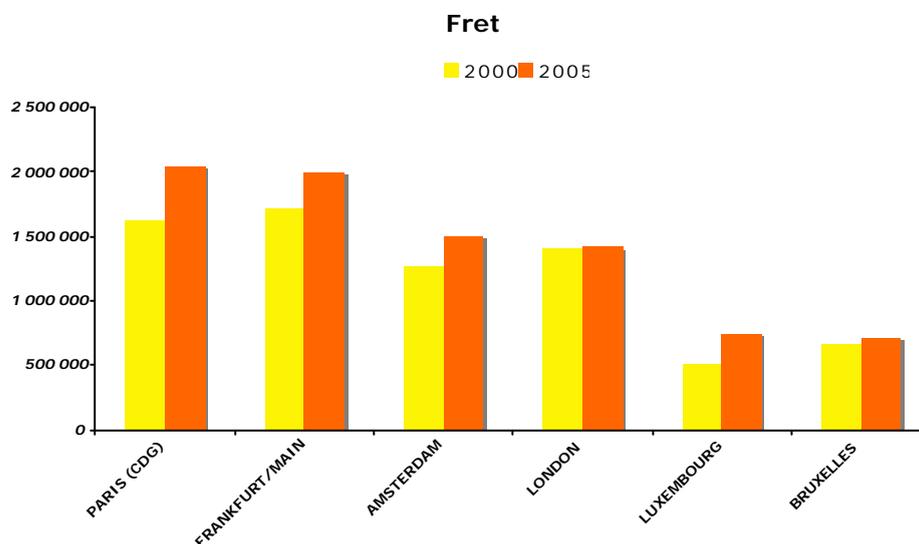
> On peut rattacher en partie cette problématique de celle des opérateurs tout cargo comme Cargolux.

La croissance attendue des transports aériens de fret s'inscrit donc dans un quadruple contexte :

- ❖ Le contexte de concurrence entre compagnies généralistes (et alliances) celles-ci ne démultipliant pas leurs hubs, mais au contraire les rationalisant ;
- ❖ La croissance de la part du tout-cargo, qui replace les conditions de concurrence aéroportuaire dans un contexte plus ouvert, et peut offrir de nouvelles options aux aéroports régionaux et aéroports actuellement mineurs pour le fret, sans pour autant remettre en cause le principe des hubs pour l'express ;
- ❖ L'émergence, comme dans le domaine maritime, de politiques spécifiques (croissance externe..) mises en œuvre par les groupes aéroportuaires, plus ou moins articulées avec les politiques des compagnies aériennes ;
- ❖ Enfin, le contexte du développement des pays nouveaux entrants et des capacités des pays du sud, ce qui peut conduire à repenser une partie de l'organisation de la desserte de l'Europe.

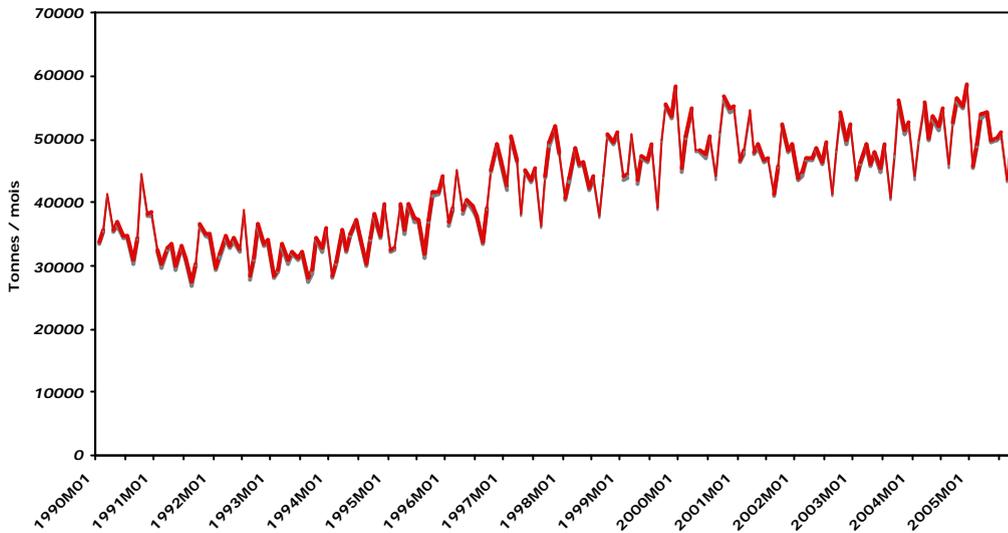
> Dans ce triple contexte concurrentiel, il semble que les facteurs endogènes au secteur jouent actuellement un rôle plus fort que les distorsions éventuelles de concurrence.

Figure 54 : Le fret aérien en Europe dans les grands aéroports



Source : DGAC

Figure 55 : Transport de fret aérien en Espagne : un exemple de croissance

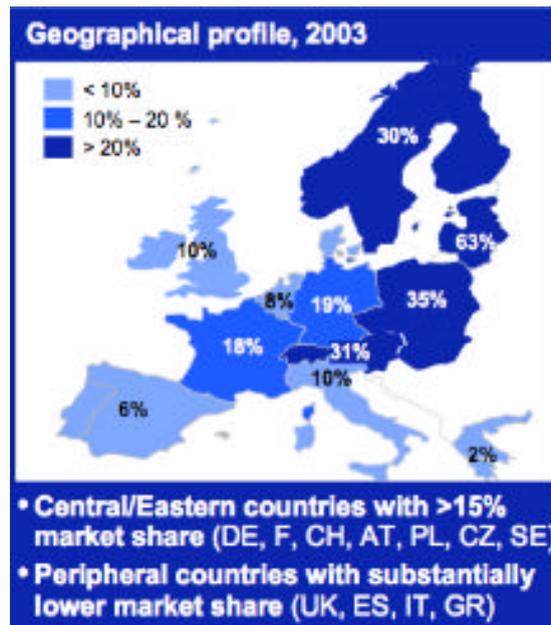


Source : Boletín Mensual de Estadística. INE

Les activités ferroviaires

Nous ne reviendrons pas ici sur l'évolution historique du chemin de fer en Europe. Sa part modale européenne – exprimées en t.km, et donc avantageuses pour lui en raison de la place des produits pondéreux dans son activité – est passée dans l'Union à 15 de 35 % en 1970 à 14 % aujourd'hui. Rappelons simplement qu'elle est au centre des préoccupations des deux derniers livres blancs de la Commission européenne sur les transports.

Figure 56 : Parts modales du rail en Europe en 2003



Source : rapport Mc Kinsey d'après données Eurostat

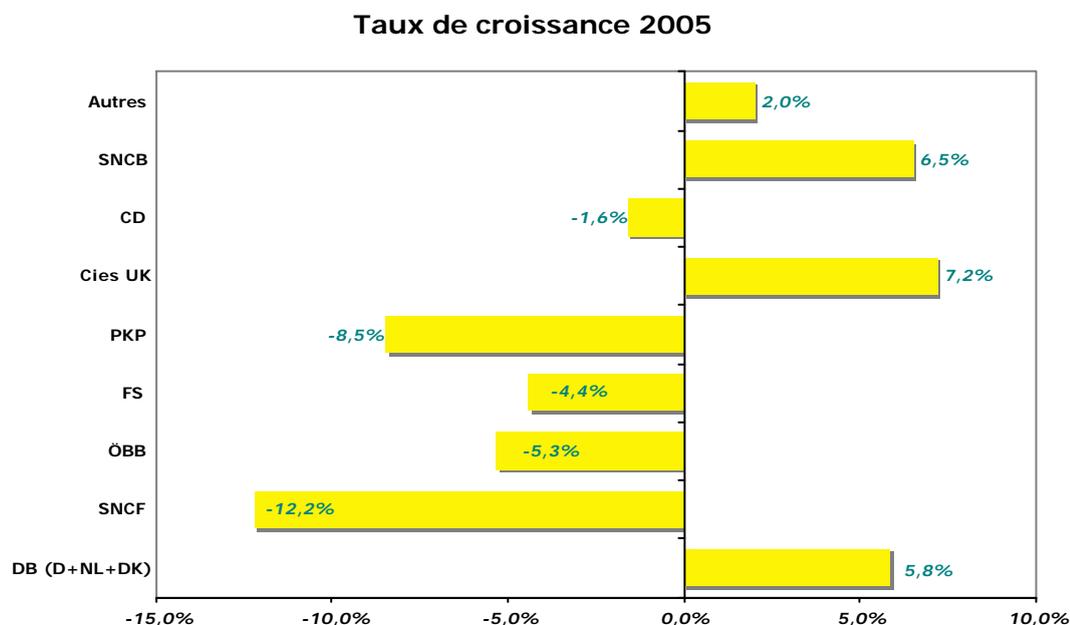
Le marché, on le sait, reste dominé par les opérateurs historiques, qui développent des stratégies sensiblement différentes.

Ainsi, le groupe de la DB a-t-il engagé assez tôt une restructuration de son offre et de ses tarifs – induisant une baisse sensible des trafics - avant de s’engager dans la constitution d’un grand groupe multimodal –sous l’égide de Schenker et de Stinnes – tout en développant les prises de participation dans les réseaux voisins et la reprise à part entière des activités de transport combiné. Il compte étendre en particulier sa croissance externe par une prise de participation – contestée – dans l’opérateur hambourgeois HHLA.

Aujourd’hui, le groupe ferroviaire allemand est considéré comme dominant en Europe, à la fois par son périmètre ferroviaire dans le domaine du fret (Pays-Bas, Danemark...), mais également par la stratégie intégrative de ses deux pôles logistiques (Schenker) et intermodal (Stinnes).

Par ailleurs, les nouveaux entrants prennent une part croissante sur certains marchés. Leur part – inférieure à 10 % pour l’ensemble de l’UE-25 varie actuellement de 10 à 15 % dans de nombreux pays, et atteint entre 20 et 25 % en Suède. Ceux-ci ont naturellement trouvé une place sur le marché Allemand et du nord de l’Europe où ils ont un réel dynamisme, en raison sans doute d’une accessibilité plus aisée au réseau, mais aussi en Italie. Leur domaine d’action est naturellement celui des trains complets, des navettes et de ce qu’on appelle les « short-lines » suivant un modèle ayant connu un réel développement en Amérique du nord après le Stagger Act.

Figure 57 : Evolution des transports de marchandises des grandes compagnies de chemin de fer en 2005



Source : UIC

Les initiatives prises par les Armateurs maritimes (ERS), portuaires (HHLA), et directement par certains industriels (Rail4chem) et par des opérateurs comme Railion (DB), CFF, Hupac ou encore FNM, ont réussi à pousser en avant les trafics ferroviaires.

> **La situation française – en plein plan de restructuration de la Sncf, et en attente d’une ouverture plus conséquente du marché – est marquée par un recul significatif des trafics en 2005,, dans un contexte global européen en léger recul (-1,4 % environ).**

> **Au total, on a souvent l’impression – confirmée par les échanges que nous avons eu avec nos partenaires en Europe – que les performances du rail demeurent médiocres en France, et que notre pays demeurerait « un problème » sur ce plan pour nombre de chargeurs ou d’opérateurs de transport en Europe.**

Le transport fluvial

Le transport fluvial est – dans l’ensemble des pays européens – en croissance en 2004 après une année 2003 en repli. Les indications disponibles pour 2005 confirment la bonne orientation des trafics.

En Europe de l’Ouest, les marchés allemand (64 milliards de tonnes.km) et néerlandais (44 milliards de tonnes.km), devancent largement les marchés belges (8) et français (9), l’Autriche ne dépassant pas 1,7 milliards de tonnes.km. De toute évidence, la prédominance du marché rhénan est patente, le marché Danubien demeurant modeste.

Cette prédominance intervient dans un contexte de rationalisation de la flotte sous l’égide de quelques groupes majeurs et certains groupement de compagnies (Fahrgemeinschaft).

Tableau 9 : Groupements rhénans

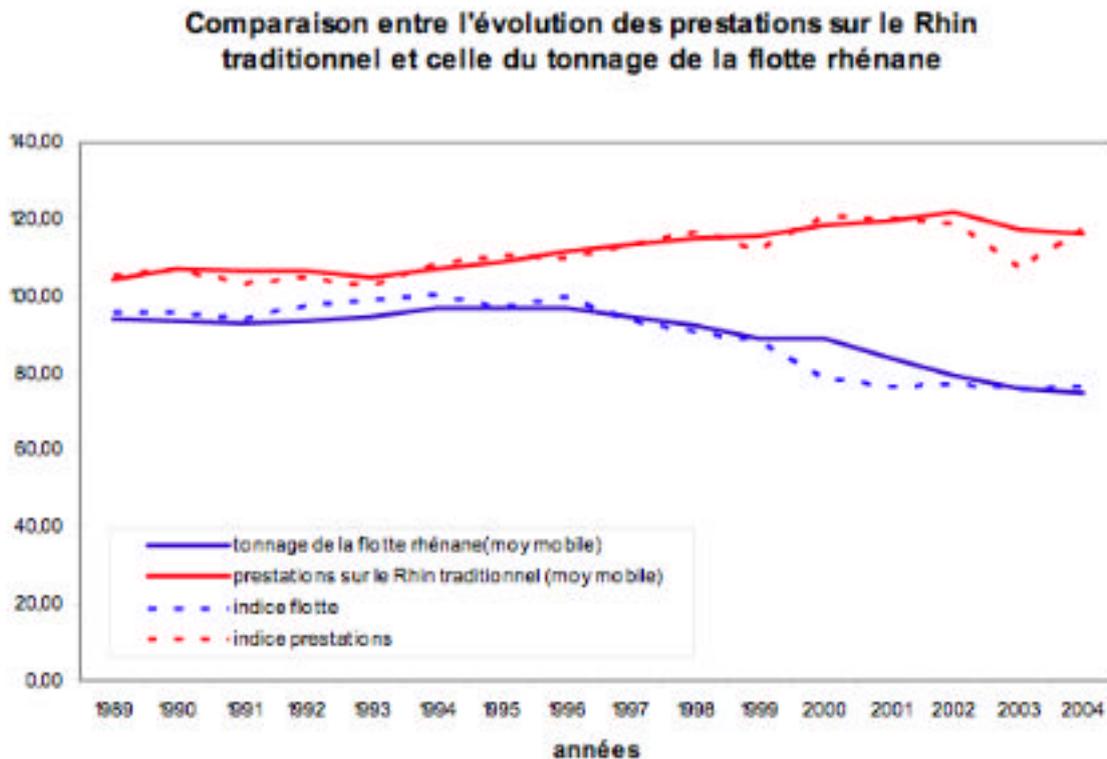
Groupements	Membres	Secteur
Niederrhein Fahrgemeinschaft	Haeger&Schmidt et Rhinecontainer	Rhin Inférieur
Duisburg Express	DeCeTe et Rhinecontainer	Rhin Inférieur
Oberrhein Fahrgemeinschaft	Alcotrans, Haeger&Schmidt et Interfeeder	Rhin Supérieur
Penta Container Line	Alpina, CFNR, Conteba, Danser CL et Natural Van Dam	Rhin Supérieur

Source : Zurbach, Inrets-Splot

On estime que ce marché est très concentré, les grands groupes contrôlant 70 % du transport (Wincanton 33 %, Rhenus 22%, Imperial 15 %). Des « outsiders » interviennent cependant sur ce marché, avec des groupes comme Touax, ou Haeger&Schmidt (Sncb).

> Sur ce marché donc, la prédominance Rhénane et le dynamisme portuaire sont déterminants, les groupes français²³ n'intervenant que marginalement.

Figure 58 : Flotte et trafic Rhéan



Source : Commission du Rhin

Les transbordements de conteneurs de conteneurs dans les ports Rhénans connaissent une forte croissance. En atteignant près de 1,8 million d'EVP en 2004 ce trafic portuaire est en progression de près de 20 % sur 2003. Cette croissance a atteint plus de 14 % sur le Rhin inférieur, 23 % sur le Rhin moyen, et près de 19 % sur le Rhin supérieur.

L'activité nord-sud a été marquée par une forte progression du transport entre la France et les Pays-Bas (+15 %, mais pour moins de 17 000 EVP).

> **Le trafic national de conteneur progresse très fortement dans l'ensemble des pays. Il atteint en 2004 plus de 800 000 EVP aux Pays Bas, qui demeurent le premier marché Européen.**

²³ La CFNR était le fleuron de la flotte rhénane française. Aujourd'hui, elle emploie 220 personnes, y compris le personnel navigant de la filiale luxembourgeoise. Elle réalise un chiffre d'affaires consolidé de 95 M€.

Les activités logistiques et d'organisation de transport

Nous ne disposons pas de données directement exploitables pour estimer l'évolution comparée des activités de logistique en Europe. Ce manque d'information rend donc partielle toute analyse globale de la compétition entre territoires et entreprises en Europe.

Il est pratiquement impossible en effet de repérer, pays par pays, les données fondamentales permettant de décrire les activités logistiques.

Outre le fait que le concept de « logistique » ne soit pas totalement stabilisé en Europe, il reste que les nomenclatures d'activité, et surtout le degré de finesse de publication des données d'entreprises, ne permettent pas de circonscrire l'activité nationale de la logistique.

Rappelons ici que nous distinguons en fait plusieurs activités que l'on regroupe un peu simplement sous le vocable de « gestion de la supply-chain » :

- ❖ **Les activités d'organisation de transport.** Il s'agit là des activités de commissionnaire, de transitaire, et chez nos voisins de freight forwarder, spediteur, d' agencias de transportes, transitarios, spedizioniere etc... Ces activités couvrent en fait une large palette de prestations allant du routier au maritime en passant par l'aérien et les opérations complexes (événementiel, foires, transferts industriels etc..)
- ❖ **Les activités de prestation logistique sur entrepôt, ou « contract logistics »**, dont le contour et la nature peut essentiellement varier suivant les services offerts et la nature des produits.

Ces deux activités permettent d'élaborer une offre globale. Ce mix « logistique » n'est pas le seul.

On trouve également des combinaisons regroupant le transport proprement dit à la logistique sur entrepôt, des couples messagerie-logistique, et enfin des offres « globales²⁴ » intégrant les trois pôles (organisation de transport, messagerie-colis et logistique).

Bien évidemment des offres peuvent se décliner et se segmenter par secteur client (automobile, high-tech, FMCG, Grande distribution, etc..), zone géographique etc..

Très peu d'entreprises peuvent espérer offrir, au niveau mondial un service intégré comprenant l'organisation de transport (voire le transport en propre) la logistique et la maîtrise des opérations de groupage-messagerie. Le mix « global » est en effet très capitalistique.

De même les combinaisons de deux activités capitalistiques (transport en propre et logistique) existent, mais ne peuvent pas connaître un essor aussi rapide que les combinaisons entre une activité capitalistique et une activité non capitalistique.

²⁴ J'appelle « globaux-globaux » les opérateurs tous métiers au niveau mondial

Enfin, dans le domaine routier, l'absence de grands lotiers rend plus lente toute stratégie de croissance par la défaillance des opportunités de croissance externe. La compétition entre opérateurs demeure cependant essentiellement marquée par la possibilité de positionner une offre adaptative en termes de « solution » offrant une réelle expertise sectorielle. Le jeu des territoires est donc un élément parmi d'autres, et ne se joue pas, loin de là qu'en termes de prix.

Par exemple, le caractère « difficile » du marché allemand il y a quelques années n'a pas empêché les opérateurs d'outre Rhin de prendre une position de plus en plus forte. Paradoxalement, les désinvestissements et recentrages opérés sur certains marchés (cas actuel en France) ont pu accélérer leur modernisation et leur concentration.

Enfin, et il ne faut pas le négliger, les erreurs stratégiques sont toujours possibles dans les stratégies de croissance externe ; elles ne relèvent pas nécessairement de spécificités nationales.

> Ainsi, l'impact de l'existence de distorsions éventuelles de concurrence ne peut pas être évalué de manière simple, et en l'absence de données d'enquête spécifiques – en termes de compétitivité comparée de « chaînes » -, ne peut l'être de manière satisfaisante.

Il reste qu'il existe diverses informations émanant d'enquêtes plus ou moins larges portant sur la concurrence entre pays, ou agglomérations d'Europe.

Par exemple, des travaux comme l'European City Monitor du groupe Cushman & Wakefield établit un classement des grandes villes pour y établir « un business ». Dans ce classement, Londres devance Paris, qui est à la seconde place en Europe, devant Francfort, Bruxelles, Barcelone, Amsterdam et Madrid. La même enquête fait ressortir une tendance forte à la délocalisation ou à la relocalisation des activités industrielles (61 % des répondants) et des activités logistiques (32 % des répondants).

Une cartographie des extensions futures (toutes activités), met en lumière une position honorable de Paris, dans un mouvement d'ensemble de développement dans les pays ayant rejoint l'UE en 2004.

> Ce même cabinet établi un classement européen en ce qui concerne les installations logistiques. La Belgique serait la plus attractive devant la France et les Pays Bas. Qui devancent la Tchéquie

Si l'on souhaite affiner l'attractivité du territoire national du point de vue de la qualité des prestations logistiques, nous pouvons nous référer par ailleurs à une enquête, reprise par l'Agence Française pour les Investissements Internationaux dans son tableau de bord de l'attractivité.

> Selon cette enquête, des pays comme l'Allemagne, la France et la Belgique ont des performances comparables, loin devant l'Espagne et surtout l'Italie.

Mais, il nous semble que cet indicateur est largement marqué par l'appréciation portée par la qualité du transport routier et de la congestion, ce qui explique la position de pays comme le Royaume Uni.

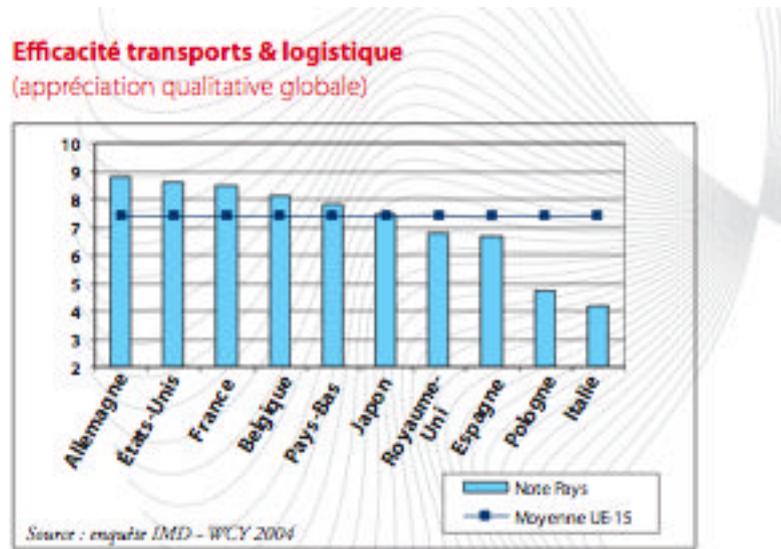
Encore une fois, il est difficile de trouver des indications permettant d'affiner l'analyse. On ne peut donc qu'être frappé par la contradiction apparente entre des « fondamentaux » positifs, et une certaine inquiétude des professionnels.

Figure 59 : Extensions future des compagnies prévue pour les 5 ans à venir (enquête auprès de 501 dirigeants).



Source : European City Monitor 2005, Cushman & Wakefield 2006

Figure 60 : Perception de l'efficacité des transports et de la logistique



Source : Agence Française pour les Investissements Internationaux

Dernier élément de réflexion : les coûts d'implantation. Ici encore, il n'existe pas d'observatoire, mais il est possible de se référer à ceux mis en place par les promoteurs ou agences de commercialisation de surfaces d'entrepôts.

> Ainsi, les données recueillies par Jones Lang LaSalle pour les entrepôts, mettent en évidence une position concurrentielle avantageuse de Paris et de Lyon par rapport à l'ensemble des autres grandes villes européennes, y compris Varsovie ou Moscou.

Tableau 10 : Les loyers pour les entrepôts en Europe : Loyers €/m2/an

	Paris	Lyon	Madrid	Bruxelles	Francfort	Londres	Milan	Amsterdam	Copenh.	Oslo	Moscou	Varsovie	Helsinki	Athènes
Loyer en €/m2/an	55	48	78	68	71	192	57	80	64	101	111	60	120	84

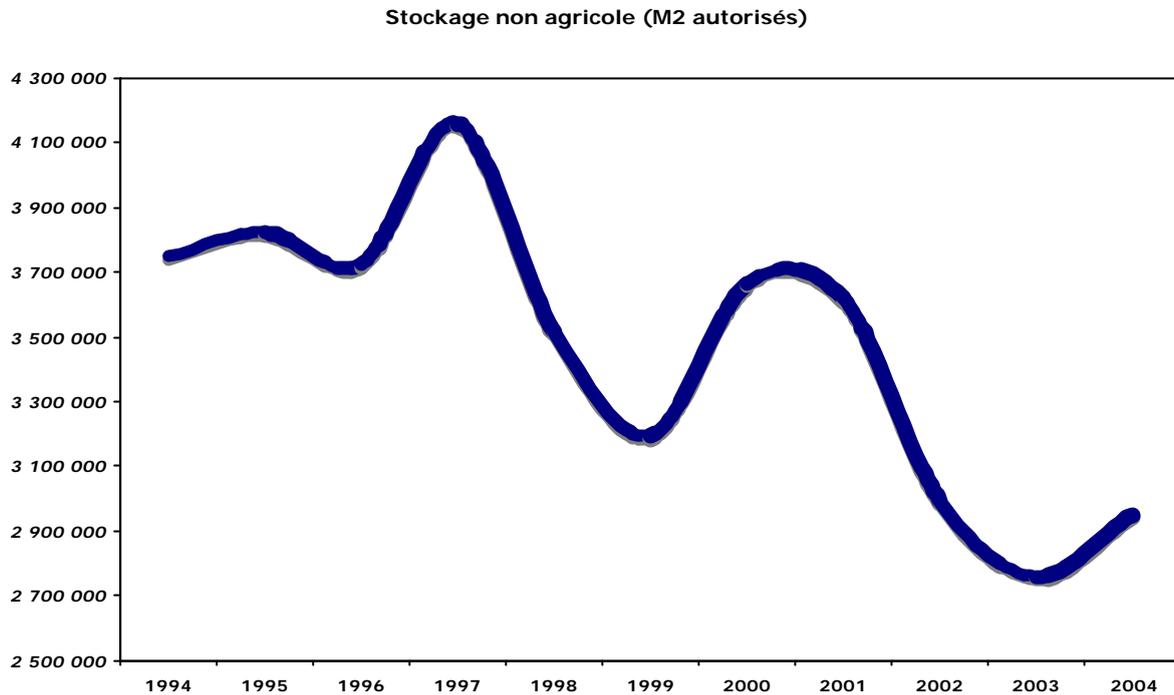
Source Jones Lang LaSalle : « Les entrepôts logistiques en France, quelles tendances en 2005 »

L'impact de ces différents facteurs est-il positif ? La France bénéficie-t-elle de son attractivité ?

Nous pouvons, si ce n'est en douter, du moins relativiser cette vision plutôt positive.

> Il nous semble que la perte de part de marché de nos ports – dans un contexte de mondialisation – constitue un handicap dans la compétition entre territoires pour la localisation des activités logistiques. Par ailleurs nous constatons un recul significatif des m² autorisés pour les activités de stockage non-agricole en France.

Figure 61 : Autorisations relatives aux locaux de stockage non agricole



Source : Ministère des Transports de l'Équipement Du Tourisme et de La Mer - DAEI-SESP : SITADEL

> Il est difficile de conclure. Pour autant il nous semble possible de souligner quatre éléments forts :

- ✦ **La France continue d'avoir de réels atouts de localisation des activités logistiques, et continue d'être fortement attractive tout en profitant semble-t-il moins.**
- ✦ **Cette attractivité est par contre fortement handicapée par la perte de vitesse continue de nos ports maritimes, et singulièrement un moindre dynamisme ferroviaire que certains.**
- ✦ **Pour autant le marché Français dispose d'opérateurs dynamiques et bien implantés, sur un marché relativement mature (probablement au second rang derrière le Royaume Uni).**
- ✦ **Au total cependant, le fléchissement du pavillon routier et la prédominance des organisateurs de transport du « nord », constituent un handicap et alimentent une certaine inquiétude.**

Les grands groupes et le poids des réalités nationales

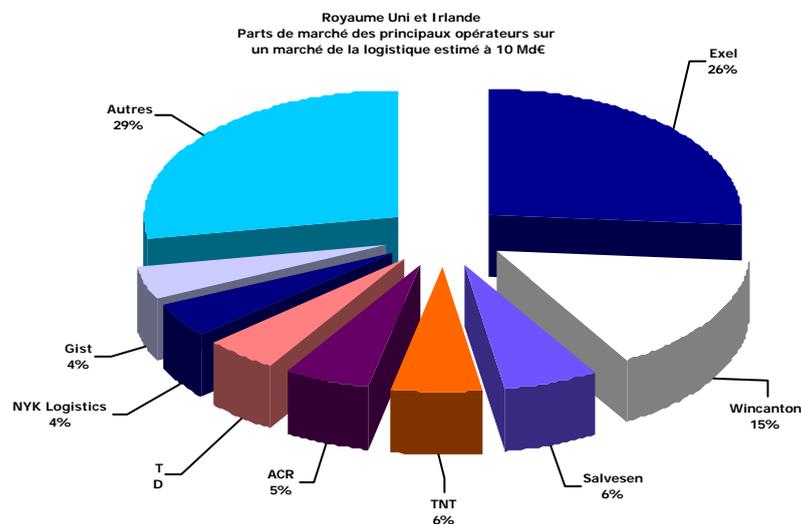
Les grands groupes européens connaissent une évolution rapide. Cette évolution comprend plusieurs dimensions :

- ❖ leur ouverture croissante aux échanges internationaux
- ❖ la consolidation et l'extension de leur réseaux
- ❖ l'intégration de services plus nombreux

Ces dimensions s'articulent dans le cadre de stratégies – qui dépendent des capacités de développement des groupes et de leur rentabilité organique – consistant à opter pour un « mix » d'activités et une aire géographique. Cette combinaison vise à offrir au client des services à valeur ajoutée aussi bien intégrés que possible (c.f. thématique de la synchronisation).

Il est évident que ces stratégies peuvent subir des corrections en fonction des résultats obtenus, et s'accompagnent souvent de processus de croissance externe, de fusions ou de joint venture²⁵. Nous considérons aujourd'hui que le marché européen connaît un niveau de concentration variable suivant les métiers, et suivant les régions. Ainsi, au Royaume-Uni la logistique contractuelle est-elle singulièrement concentrée, plus qu'en Allemagne ou en France, pays devançant l'Italie et l'Espagne.

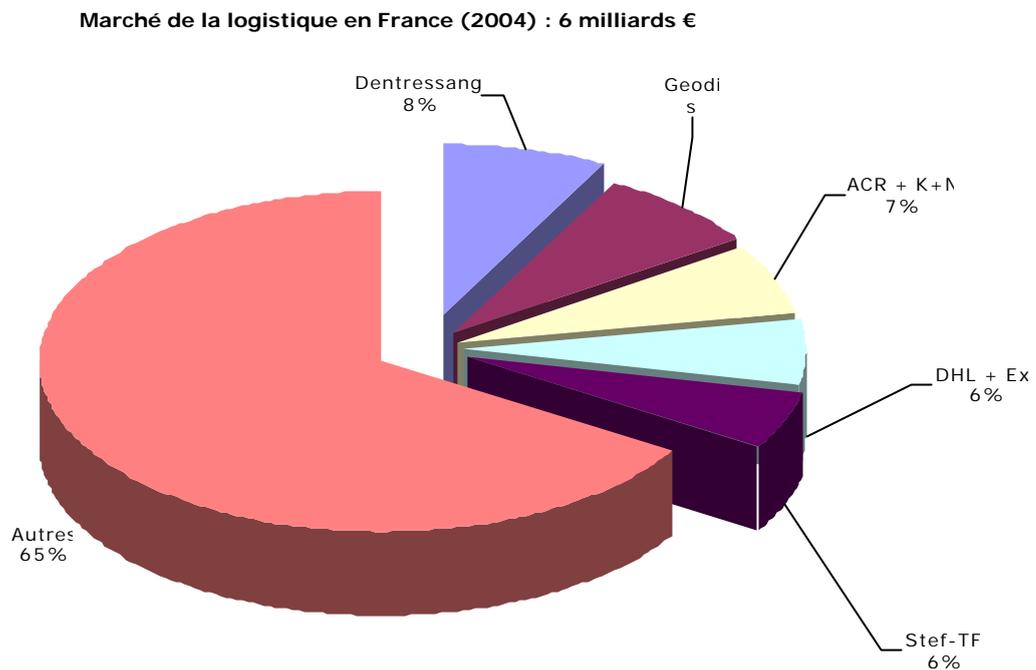
Figure 62 : "Contract-logistics" dans les îles britanniques en 2004



Source : A. Artous et P. Salini

²⁵ Cette option, qui demeure pratiquée, a plutôt semble-t-il régressé depuis 20 ans, sauf en Asie – pour des raisons réglementaires – ou entre métiers très différents. La durabilité des joint-ventures mériterait une analyse particulière.

Figure 63 : "Logistique sur entrepôt" en France en 2004



Source : A. Artous et P. Salini

Pour résumer on peut considérer que les marchés des pays du nord de l'Europe (UE à 15) sont globalement les plus matures et les plus concentrés. De même la messagerie et les métiers de l'Express sont les plus fortement concentrés, devant la logistique, et les spécialités (messagerie froid, citernes chimiques etc..).

Des métiers comme l'organisation de transport – en particulier overseas – n'échappent pas à ce mouvement global, et atteignent désormais un haut niveau de concentration au niveau Européen et mondial.

Au total, les firmes de grande taille prennent une place plus importante sur le marché, tout en étendant leur offre géographiquement et en terme de contenu (intégration de services).

Le Mix dominant est celui combinant l'organisation de transport à la logistique contractuelle. Cette combinaison a l'avantage de faire cohabiter une activité impliquant des actifs importants, à une activité plus légère (non-assets²⁶, ou asset-light).

Pour autant, certaines firmes optent pour le maintien ou la construction d'une offre globale – très diversifiée en termes de produits -.

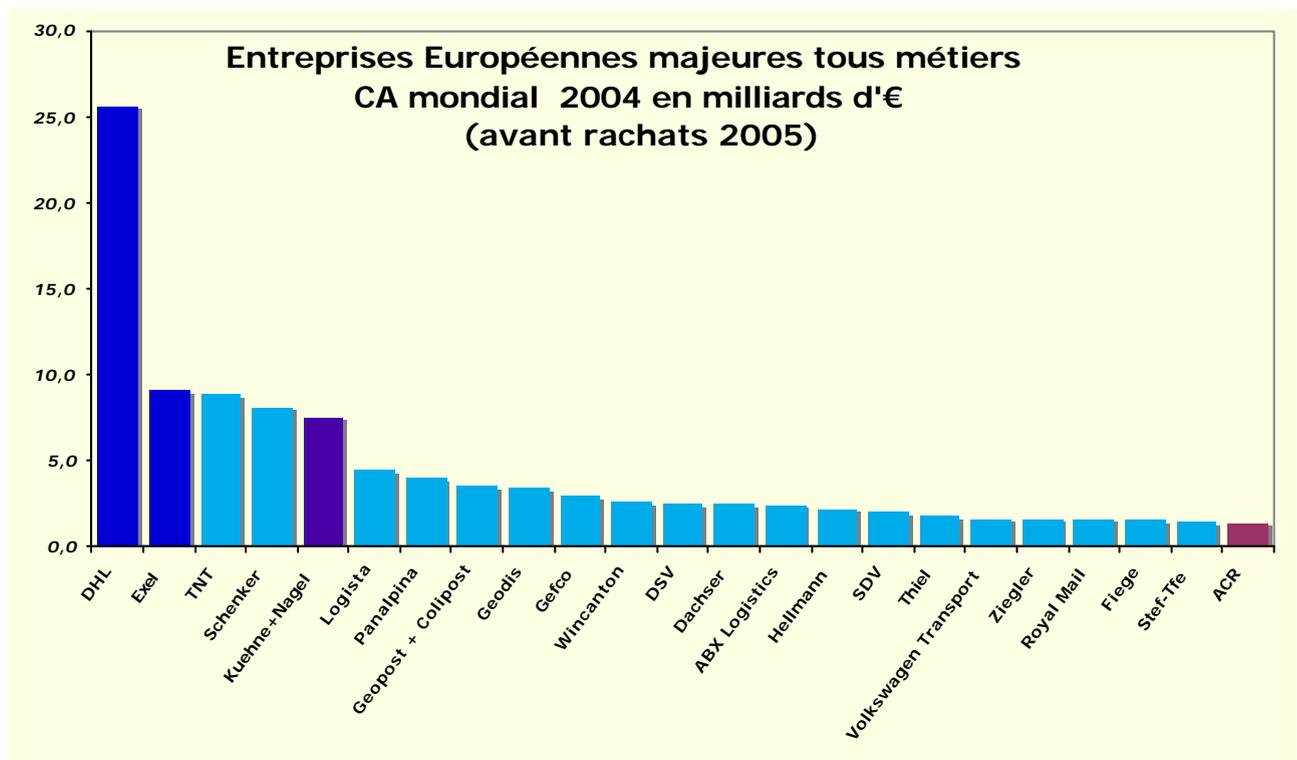
²⁶ La comparaison des structures de bilan permet de valider cette appréciation. Pour autant il convient de faire la part des choses entre les discours anglo-saxons, largement en faveur du « non-asset » et de l'expansion des activités dites de « 4th PL », et la réalité des structures de bilan.

Seules les plus grandes peuvent dès lors s'engager sur la voie d'une offre « mondiale », les autres se contentant de renforcer leur position régionale.

> Les mouvements de concentration vont se poursuivre, les firmes américaines et asiatiques ayant dans cette course, à l'exception notoire des grands intégrateurs, un retard sur les firmes européennes. Mais force est de constater que dans ce mouvement de double globalisation (géographique et de services), les stratégies menées n'ont pas les mêmes dimensions.

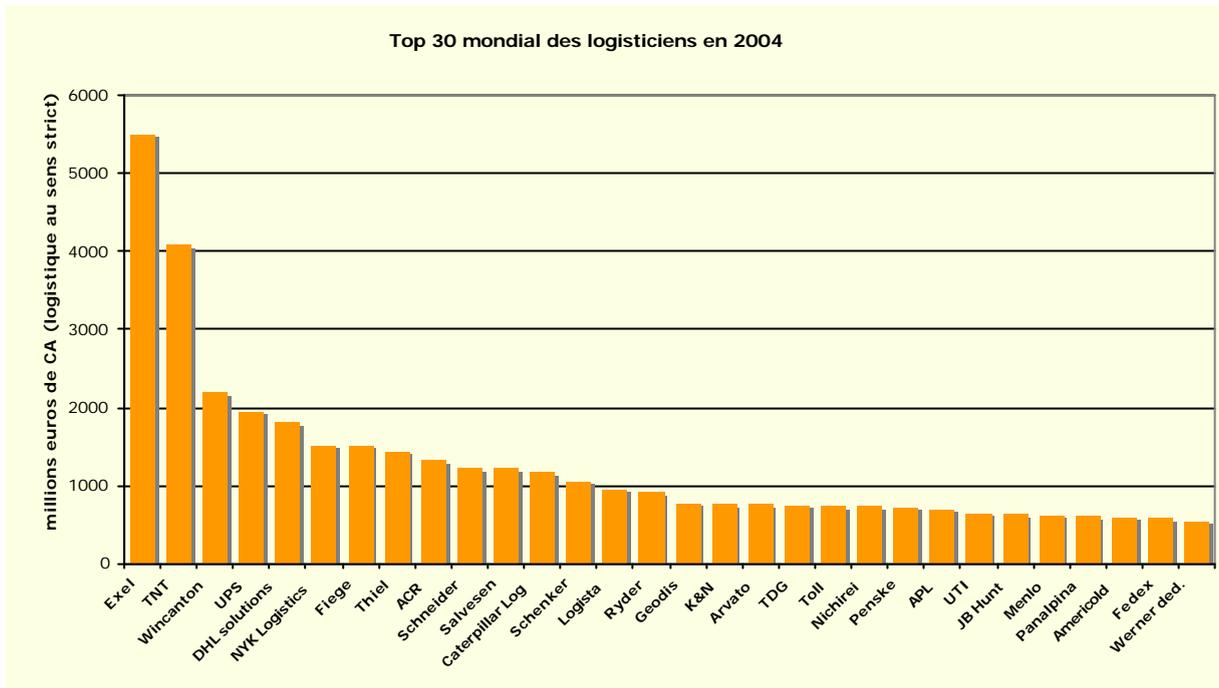
Les firmes allemandes et britanniques ont pris – ces dernières années – une place très significative dans ce mouvement.

Figure 64 : Groupes européens majeurs (hors activités ferroviaires et maritimes en propre)



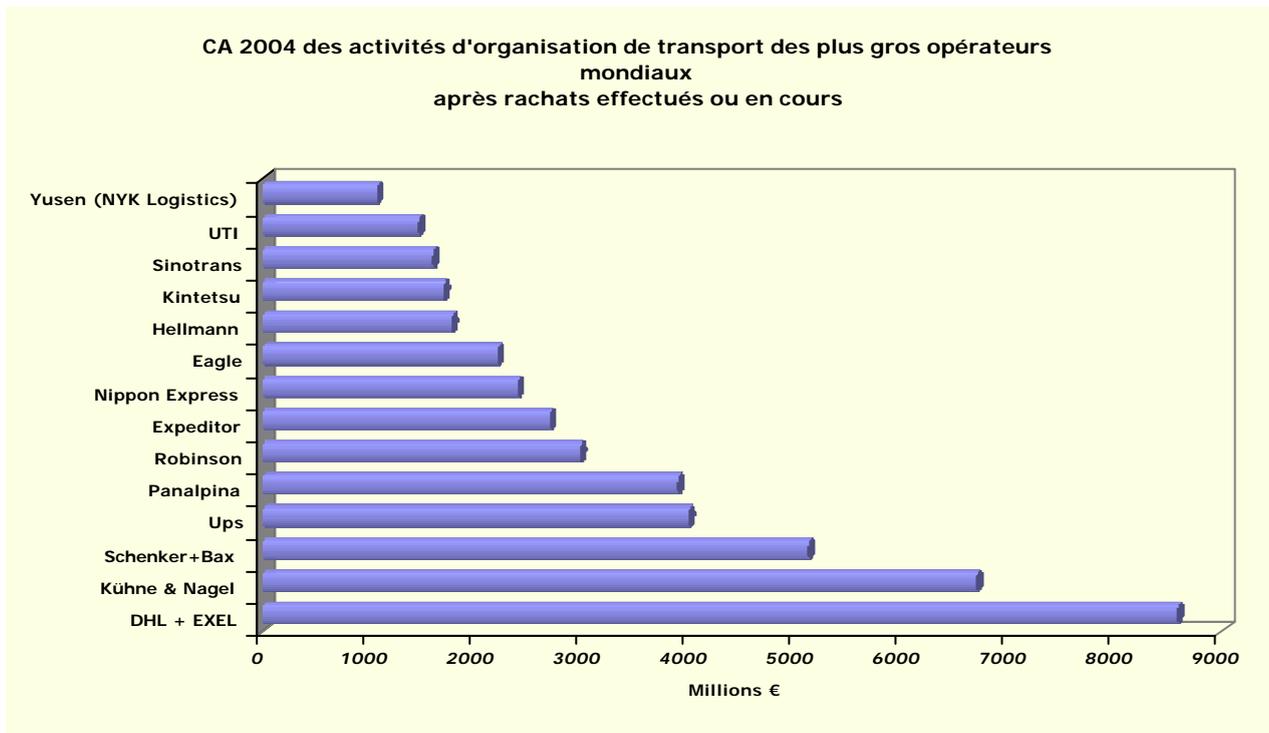
Source : A. Artous et P. Salini d'après les rapports annuels des firmes

Figure 65 : Classement mondial des prestataires logistiques (contract logistics) selon le chiffre d'affaires réalisé dans ce seul domaine



Source : A. Artous et P. Salini d'après les rapports annuels et diverses sources

Figure 66 : La croissance de la concentration dans les activités d'organisation de transport : classement mondial des activités d'organisation de transport



Source : Estimations P. Salini

L'analyse du positionnement et des actions engagées par les grands groupes européens permet de mieux situer les enjeux actuels auxquels sont confrontés les groupes.

Le tableau ci-joint en donne une image pour une cinquantaine de groupe.

Nous-nous sommes livrés à l'analyse de l'évolution d'une cinquantaine de grands groupes Européens en 2005. Pour chaque groupe, nous avons opté pour une codification qualitative en tâchant de déterminer si celui-ci :

- ❖ Consolidait sa position régionale,
- ❖ Développait sa diversification en termes de service (intégration de services),
- ❖ Développait sa globalisation géographique,
- ❖ Se recentrait et désinvestissait
- ❖ Avait mené une opération majeure de fusion ou absorption ou crée un joint venture significatif

La période d'observation correspond à celle des 18 derniers mois environ. Quelques conclusions générales sont possibles.

Tableau 11 : Positionnement stratégique des groupes européens

Pays	Groupe	Consolidation régionale	Développement de l'intégration de service	Développement de la globalisation géographique	Recentrage (désinvestissement)	Fusion/Absorption importante
B	ABX				*	
D	Arvato		*	*		
UK	Autologic			*		
E	Azkar	*				
I	Bartolini	*				
E	Bergé			*		
D	BLG		*	*		
F	Bolloré SDV			*	*	
D	Dachser			*		
F	Daher			*		
D	DB Schenker			*		*
D	DHL (DPWN)		*	*		*
DK-NL	DSV-Frans Maas	*	*			*
F	Easydis		*			
I	Fagioli		*			
I	Fercam		*	*		
D	Fiège	*			*	
F	FM Logistics		*	*		*
F	Gefco			*		
F	Geodis			*		
F	Geopost- la Poste			*		*
F	Giraud				*	
UK	Gist			*		
E	GL Santos/Aitena		*			
UK	GLS			*		
NL	H. Vos	*				
D	Hellmann			*		
D	IHG			*		
D Af Sud	Imperial				*	
CH -D	Kuehne + Nagel (ACR)		*			*
E	Logista		*	*		
F	Mory			*		
F	Norbert Dentressangle		*			*
UK	P&O				*	
CH	Panalpina	*		*		
F	Premium				*	
NL	Raben			*		
D	Rhenus			*		
NL	Rynart			*		
UK	Salvesen		*	*		JV
F	Sernam				*	
F	Stef-Tie		*			*
D	Thiel	*				
UK	TDG		*		*	
NL	TNT				*	*
F	Transalliance	*				
I	Transmec			*		
UK- (IVB)	UTI			*		
H	Waberer	*				
D	Willi Betz	*				
NL	Wim Bossman	*		*		
UK	Wincanton	*	*	*		
B	Ziegler	*	*			

> En premier lieu, les groupes français sont à la fois au rang de celles ayant mené de opérations importantes d'absorption ou de fusion, tout en connaissant un nombre important de recentrages et de désinvestissement.

La perception que l'on peut ainsi avoir de nos groupes est contrastée. Plusieurs groupes importants poursuivent leur croissance, tant par le développement international que par l'intégration de services. Pour autant, les acquisitions portent généralement sur de portefeuilles nationaux, en France comme à l'étranger.

Plusieurs recentrages ou désinvestissements apparaissent comme l'aboutissement de politiques de restructuration, où, dans le cas du groupe Bolloré comme un recentrage stratégique sur SDV.

>Les firmes allemandes sont proportionnellement plus nombreuses à être engagées dans des opérations de développement international. Ceci est vrai à la fois en Europe et en Asie. Mais les groupes faiblement engagés à l'international connaissent généralement des croissances modérées.

> En second lieu, les opérations majeures ont été essentiellement menées par des firmes allemandes (DHL-Exel, Schenker-Bax), Néerlandaises (Tnt-Wilson) Suisses (K+N-ACR). Pour autant Norbert Dentressangle, La Poste et Stef-Tfe ont poursuivi des opérations de croissance externe.

Les firmes britanniques, qui tenaient une place très importante dans le domaine de la logistique au niveau Européen et Mondial, perdent cette place à la suite du rachat d'Exel - premier logisticien mondial – par le groupe DHL. Du coup, avec ce rachat et celui de Bax par Schenker, les firmes allemandes prennent une position de premier plan dans l'ensemble des métiers : Logistique, organisation de transport et messagerie-colis. Si l'on tient compte de la spécificité germanique de Kuehne & Nagel, cette position apparaît comme d'autant plus forte que Fiege et Thiel se sont consolidés.

Le recentrage de TNT – qui s'est étendu aux activités d'organisation de transport après le rachat de Wilson – le fait sortir du camp des « globaux » pour se rabattre sur un mix Express-Organisation de transport, la firme conservant son portefeuille de logistique automobile.

> Au final, on peut avoir le sentiment que la concentration progresse très fort en Europe dans les domaines de l'organisation du transport international et de la logistique, concentration qui se fait pour l'essentiel sous l'égide des groupes allemands (ou suisse). Parallèlement, la concentration se renforce dans la logistique en France (ND, Stef-TFE), FM Logistics renforçant sa présence en Europe et singulièrement à l'Est.

> Dans le colis et la messagerie, les opérations menées par la Poste (Exapaq en particulier) se doivent d'être également soulignées en lui permettant de consolider sa place de N°3 du colis en Europe, dans un contexte d'expansion mondiale des super « globaux » (UPS, DHL) et de Fedex.

> A l'inverse, la position relative globale des opérateurs français baisse dans le domaine de l'organisation de transport, dont les 15 premiers opérateurs mondiaux ont connu une croissance entre 2002 et 2004 de 45 %.

Conclusions

Livrer un autre regard, tel était l'objectif de cette étude.

- ✦ Livrer un regard pour une fois qui ne soit pas pour une fois exclusivement centrée sur des indicateurs nationaux, des opinions nationales, mais au contraire sur la confrontation, et la compilation de données émanant de nos partenaires
- ✦ Livrer aussi un regard qui ne se focalise pas sur les seules données publiées par les organismes officiels, mais qui combine de nombreuses sources, de nombreux angles de vision. Un regard encore une fois pluraliste donc.
- ✦ Livrer enfin un regard ouvert, c'est à dire acceptant les contradictions, les images contraires, contrastées, pour tenter de bâtir une image plus riche...

Le résultat que nous livrons est fidèle à cette optique. Nous ne concluons donc pas notre propos par une caricature. Non, notre pays n'est pas en passe de tout perdre et le secteur des transports et de la logistique sur le point de sombrer. Mais nos transporteurs et nos prestataires de services logistiques souffrent de handicaps cumulés qui pèsent sur la part de marché de nos entreprises.

Notre marché intérieur se rationalise, se modernise, se concentre, mais ses franges les plus fragiles – PME moyennes et micro entreprises – souffrent. Les plus grandes des petites sont confrontées à un réel problème de positionnement stratégique. Leur environnement change tant par la mondialisation que par la concentration croissante de la clientèle, mais aussi par la montée en puissance des opérateurs globaux. Leur problème est existentiel : il s'agit bien de redéfinir le « comment travailler » et avec qui.

Sur ce marché, les grandes firmes de la messagerie et du colis, les logisticiens, les organisateurs de transport, poursuivent leur consolidation. Ces marchés sont désormais matures.

Reste le lot et la charge complète. Le dualisme salariat-entreprise individuelle (ou artisanat²⁷) favorise logiquement la sous-traitance et pèse sur l'émergence de « grandes flottes industrielles ». Ce mécanisme est singulièrement renforcé par l'émergence en « nouveaux pavillons » venant si l'on peut dire rejoindre le bataillon des « autopatrons » du sud.

Il l'est en outre par les distorsions fiscales mais surtout sociales qui pénalisent relativement le « pavillon français ».

Mécaniquement, logiquement, le dualisme mine nos entreprises de lot, les transmute en affréteurs précaires, concurrençant le voisin, qui à son tour saute le pas et mute à son tour.

²⁷ Certains pays, comme l'Italie ayant un réel statut artisanal.

Pour autant dans ce contexte, nos grands lotiers sont loin d'être mineurs en Europe, Norbert Dentressangle étant sans doute le premier européen. Ceci prouve aussi que le management, la réflexion stratégique, permettent de trouver des solutions rentables...

Tout ceci nous le savions, et l'étude de la situation de nos partenaires ne remet pas en cause le diagnostic. Nos partenaires connaissent les mêmes problèmes, ne font pas plus que nous reculer le dualisme, certains ayant même une longue restructuration de leur secteur à engager pour y parvenir (Italie, Espagne). Hélas, dans ce contexte, certains de nos partenaires de l'Est ont par trop privilégié la création d'entreprises individuelles de transport (Pologne, Roumanie, Slovaquie, etc...).

Par contre, notre regard multiple nous a permis de mettre en évidence trois phénomènes inquiétants pour la branche transport -logistique en France :

- ◆ En premier lieu notre perte de part de marché dans le commerce international – qui se traduit par une détérioration forte de notre balance commerciale - .
- ◆ En second lieu le recul relatif et continu de nos ports, qui délocalise vers le sud et vers le nord une partie des grandes chaînes internationales, celles-là même qui connaissent actuellement la plus forte croissance, et donc les emplois correspondants.
- ◆ En troisième lieu un sentiment de contradiction entre des « fondamentaux » attractifs, et les tendances observées, plus inquiétantes. Nous pensons qu'il s'agit là d'un phénomène complexe, largement qualitatif. Peut-être, sans doute la thématique de la visibilité n'est pas complètement sans rapport avec cette contradiction. L'instabilité réglementaire, l'abus de texte inapplicables ou inappliqués, souvent de circonstance, jouent sans doute un rôle négatif et pèsent sur les politiques d'investissement.