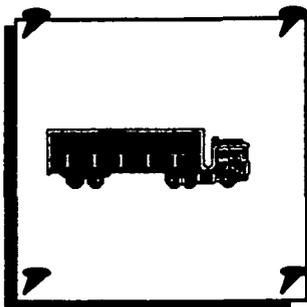


## TRANSPORT ROUTIER : LE MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT EN CAUSE ?

Patrice SALINI



De manière assez caractéristique l'essentiel des revendications avancées par les transporteurs routiers porte sur la régulation du marché. Les mesures demandées concernent essentiellement les prix de transport et leur formation, les délais de paiement, les rapports entre donneurs d'ordre et sous-traitants, et la fiscalité des carburants. En fait, se mêlent deux phénomènes. Le premier prend naissance dans la situation économique du secteur, et le second dans les inquiétudes liées à l'approche de l'échéance de 1993.

### **Quand la morosité succède à la croissance**

La fin de l'année 1991, assez morose sur le plan économique, succède à une année et demi à deux ans de trafic faiblement croissant. Dans le même temps, les prix de vente sont constants à faiblement décroissants, alors que les coûts continuent de progresser.

Cette évolution se traduit par la dégradation de la situation financière des entreprises, avec un nouveau recul probable de leur épargne brute (-5,4% et -2,9% en 1989 & 1990), et de l'investissement. Elle conduit à une explosion du nombre de défaillances (elles ont triplé en 10 ans), et une dépression durable du marché du poids lourd.

D'où la question sur la régulation, tant il est vrai que le secteur s'est enrichi d'environ 10 000 entreprises en 4 ou 5 ans pour accompagner une croissance d'à peu près 30 milliards de tonnes-km.

Le transport routier (public et privé) est passé, en gros, de 12 à 120 milliards de tonnes-km depuis le milieu des années trente, c'est à dire depuis le début des politiques de régulation des transports.

L'évolution depuis le milieu des années 1950, date à laquelle remontent les premières enquêtes sur l'utilisation des véhicules, est tout aussi spectaculaire, les trafics ayant été multipliés par 6 environ. La progression des trafics est ainsi très sensible jusqu'au premier choc pétrolier. Elle s'infléchit alors jusqu'au début d'une période de récession qui va du second choc pétrolier jusqu'au milieu des années 1980. L'augmentation des trafics est depuis très vive... jusqu'au tassement de la croissance du début des années 1990. Cette croissance s'est faite dans un contexte de coordination des transports reposant sur des règles essentiellement protectionnistes.

### **Trois piliers pour l'ancien système**

Les piliers principaux de l'ancienne réglementation sont au nombre de trois :

- *La réglementation des métiers du transport public et son corollaire la limitation de l'accès aux différentes professions ;*
- *La limitation quantitative de la capacité de transport public par un contingentement des licences ou autorisations de transport ;*
- *La réglementation des prix et des marges par l'institution d'une tarification obligatoire.*

Ces trois piliers ne seront en place - pour le transport routier - qu'au cours des années 1960. Ils furent très vite ébranlés en particulier grâce au développement de la location de véhicules avec conducteur, aux marges du transport public. Dans d'autres pays (Italie, Québec...) en l'absence de cette porte de sortie, c'est un véritable développement du transport illégal qui a permis au transport pour compte d'autrui de faire face à la demande.

### **Les concentrations freinées**

Conjointement avec la TRO (tarification routière obligatoire), le contingentement a atténué la concurrence sans la faire disparaître, et maintenu un niveau de prix garantissant une rentabilité minimale tout en permettant aux entreprises d'investir. Il a ainsi freiné les concentrations et la formation de réseaux de taille nationale ou européenne.

Quant aux entreprises sans licence, elles ne pouvaient que faire de la sous-traitance, du transport international ou de la location avec chauffeur : ceci accentue la tendance du secteur à recourir à des sous-traitants et à des entreprises sans clientèle mais dépendantes d'un donneur d'ordre unique, celles qu'on qualifie de "tractionnaires". (Près de la moitié des 9000 entreprises de zone longue n'ont pas de licence en 1985 et elles emploient moins de 5 personnes ; parmi les entreprises ayant des licences, la majorité d'entre elles en exploitent moins de trois ).

### **Une structure émietlée et atomisée**

Le contingent des licences a façonné une structure émietlée et atomisée de la profession qui perdure, les Bureaux Régionaux de Fret compensant la faiblesse des structures commerciales des petits transporteurs, les entreprises moyennes et grandes ayant largement recours à la sous-traitance.

Une étude effectuée sur les résultats des entreprises en 1985 fait ressortir un supplément de rentabilité de 6% tant sur les taux de marge que sur les taux de profit (la détention de licences les fait respectivement passer de 16 à 22 % et de 11 à 17 % pour les entreprises de zone longue).

Les entreprises de transport routier de marchandises en zone longue ont privilégié leur marché intérieur, protégé, rémunérateur et suffisamment vaste ; leur activité internationale est réduite, elle ne représente que 20 % de leur chiffre d'affaires en 1985. Les petites entreprises ont une activité internationale proportionnellement plus importante que celle des grandes. Ainsi la part du chiffre d'affaires réalisé en international n'est que de 17,5% pour les entreprises de plus de 200 salariés contre 32% pour les entreprises sans salarié, d'après "l'enquête annuelle d'entreprises" 1985.

### **Le dualisme du secteur**

La réglementation a ainsi favorisé le développement de ce qu'on a appelé, lors de la préparation du IX<sup>e</sup> Plan, le dualisme du secteur. En s'appuyant sur une logique économique propice, le contingentement - protection voire rente pour les uns, barrière à l'entrée pour les autres - a nourri l'expansion d'un fort secteur faussement appelé "auxiliaire" - composé en réalité d'organismes de transport sous-traitant l'essentiel du maillon transport. Cette sous-traitance massive - surtout en transport de messagerie et sur les marchés internationaux - a donné naissance à une multitude de micro-entreprises oscillant entre le statut économique de sous-traitant et celui de petit transporteur à la demande.

Les réformes engagées après la promulgation de la LOTI avaient clairement pour objectif de procéder par étapes. Dans un premier temps, il s'agissait de supprimer le système contingentaire, de moderniser les BRF et de simplifier la TRO.

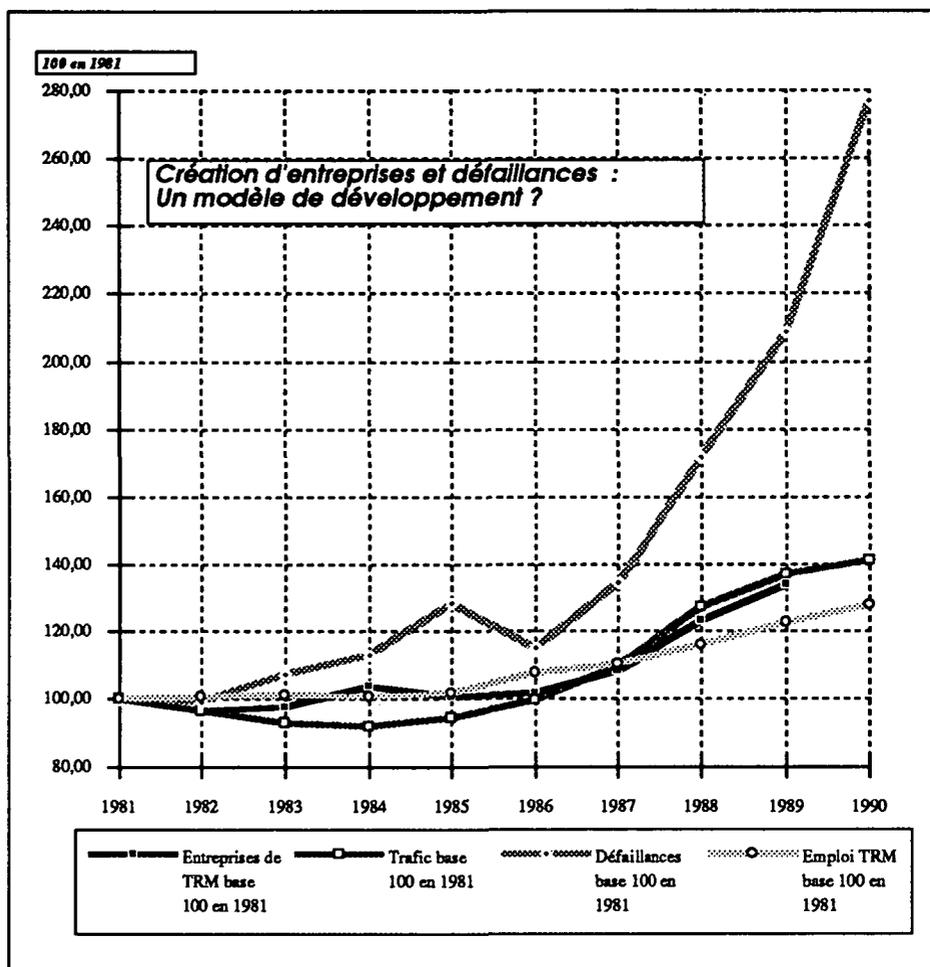
Dans un second temps, il était envisagé de supprimer la TRO, et d'engager une réforme profonde d'unification des métiers et des professions et de simplification administrative. Les événements en ont décidé autrement. Les deux béquilles du

## ROUTIERS

secteur ont été retirées presque simultanément... dans une période, heureuse, de croissance des trafics.

### Un modèle de développement assurément dangereux

Un nouveau modèle de développement s'est donc mis en place, certainement plus libéral, mais assurément dangereux. En effet, comme on peut le voir dans l'illustration ci-après, le transport routier n'a pas su endiguer son dualisme, mais a continué de croître par *création d'entreprise*, c'est à dire dans la fragilité. Il est clair en effet, que le comportement des entreprises sur le marché spot, est sans nul doute en rapport avec le nombre d'entreprises.



La surcapacité (structurelle, conjoncturelle...), si elle existe, découle avant tout de la structure du marché et bien moins du parc. En effet, 10 entreprises possédant chacune un camion, ont sur le marché un comportement plus destabilisant qu'une entreprise possédant 10 camions.

### Quelle est la réalité du marché ?

La réalité du marché semble aujourd'hui tendre vers l'opposition entre deux pôles, l'un stable, l'autre instable... n'excluant pas des comportements atypiques.

L'hypothèse qu'un pôle relativement stable s'est instauré autour de certains grands groupes, mérite d'être évoquée. Celui-ci structure des relations elles-mêmes stables avec des sous-traitants artisans, alors que les PME ont de plus en plus de mal à maintenir des relations stables avec leur clientèle.

Par ailleurs, la sous-traitance devient progressivement un mode de développement, ou de résistance pour ces entreprises, sur des bases plus fragiles que celles offertes par les grands groupes. Mais c'est aussi un mode de développe-

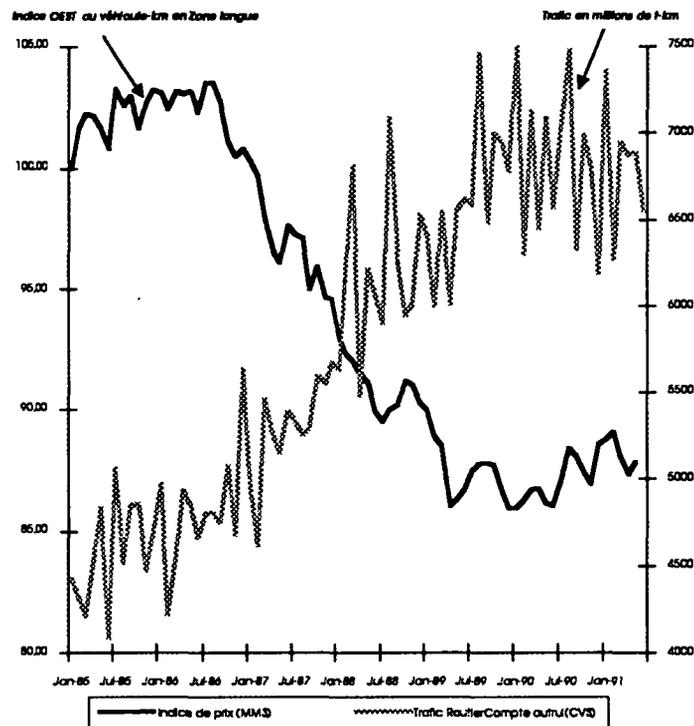
## ROUTIERS

ment pour les candidats au gigantisme dont les capacités réelles - en particulier financières - d'expansion seraient faibles.

La situation économique récente est venue donner à cette situation une ampleur toute particulière. L'instabilité, puis la stagnation des recettes de zone longue, et la prolifération du nombre d'entreprises provoquent l'explosion, déjà soulignée, des défaillances d'entreprises. Dès lors, la croissance (externe ou interne) affichée par certaines firmes ne peut se faire sans qu'une partie de la substance des autres vienne à disparaître.

Dès lors la question se pose de savoir quelle est, aujourd'hui la réalité du marché.

Evolution des prix et des trafics de transport public routier de marchandises



### **25 % des prix inférieurs ou égaux au seuil de rentabilité**

En effet, le niveau moyen des prix pratiqués n'est pas très éloigné, et même plutôt supérieur aux standards calculés par les enquêtes prix de revient. Au surplus, le jeu des déséquilibres géographiques et temporels est somme toute plus modéré qu'on pouvait le croire. Il est plus faible que ce que nous imaginions.

L'OEST l'a évalué dans une première approche à 8 % pour des véhicules gros porteurs, en mono-chargeement, à longue distance, entre les trajets aller et retour. Par contre, la distribution des prix pratiqués montre que 25 % des niveaux de facturation sont vraisemblablement inférieurs ou égaux au seuil de rentabilité. A contrario 5 % de ces niveaux sont égaux ou supérieurs au double de ce seuil.

Le marché est donc diversifié, par delà les spécialités, et dégage à l'évidence une frange "fragile" de 25 % des cotations, parmi lesquelles seule une fraction (fret des grands transporteurs, semaines équilibrées...) s'inscrivent dans une logique de péréquation entre "bons" et "mauvais" trafics. L'un des enjeux de la régulation des transports est de permettre cette péréquation plus que d'empêcher le jeu des cotations. D'où un rapport évident entre le nombre et la taille des entreprises et la formation des prix. ■