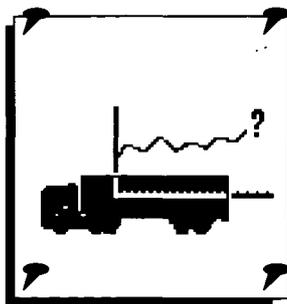


DES PRIX DE SOUS-TRAITANCE PLUS BAS ET PLUS RESSERRÉS

Danielle LEMARQUIS



On entend souvent dire que dans le transport routier de marchandises, le prix de "sous-traitance", le prix "traction", est notablement inférieur aux autres prix. L'objet de cette étude est de répondre à cette assertion.

La sous-traitance se définit comme étant la "partie de la prestation de transport" dont le transporteur confie l'exécution à un "confrère". Elle représente environ un tiers du chiffre d'affaires total des entreprises dont l'activité principale est le transport routier ou la collecte de fret.

On présente des comparaisons entre un prix "sous-traitant" et un prix "chargeur" obtenues à partir de l'enquête TRM, enquête effectuée auprès des véhicules sur l'année 1993. Les résultats moyens sont systématiquement accompagnés d'indicateurs de dispersion et de significativité sur 8 marchés comportant un nombre suffisant d'observations.

La caractérisation du client permet de discerner des différences de prix significatifs ...

... ce que ne permet pas la notion de traction.

Dans l'enquête TRM, deux questions permettent de cerner notre sujet :
 - l'une présente depuis 1983 demande si le prix du service est un prix "traction",
 - l'autre, qui date seulement de 1992, demande de préciser la nature du client*.
 En 1993, la qualité de réponse à ces deux questions est assez moyenne : environ un tiers des prix renseignés du point de vue du montant facturé, est sans réponse (non déterminé) sur l'une ou l'autre question.

La notion de traction est moins bien cernée que celle de la nature du client; elle renvoie sans doute soit à une notion plus floue pour les professionnels, soit à une donnée inconnue pour le correspondant de l'enquête (la facture comporte plus sûrement le client que les renseignements permettant de caractériser une traction).

Tableau 1 : nombre de prix en 1993 selon sa caractérisation

traction	sous-traitance			ensemble
	oui	non	non déterminé	
oui	10717	12044	2139	24900
non	5679	41942	2161	49782
non déterminé	2717	11550	13166	27433
ensemble	19113	65536	17466	102115

Source : enquête TRM 1993

A l'analyse, il s'est avéré que la variable traction n'apportait pas d'informations supplémentaires. En effet, l'examen sur les quatre sous-classes renseignées (par oui ou par non) aux deux questions traction/sous-traitance montre que les différences de prix sont le plus souvent non significatives lorsque la classe ne diffère que par une réponse différente à la question sur la traction. Aussi l'aspect traction n'est pas pris en compte, et les résultats présentés concernent soit un prix de "sous-traitance", soit un prix "chargeur".

*La formulation exacte des questions en 1993 est :

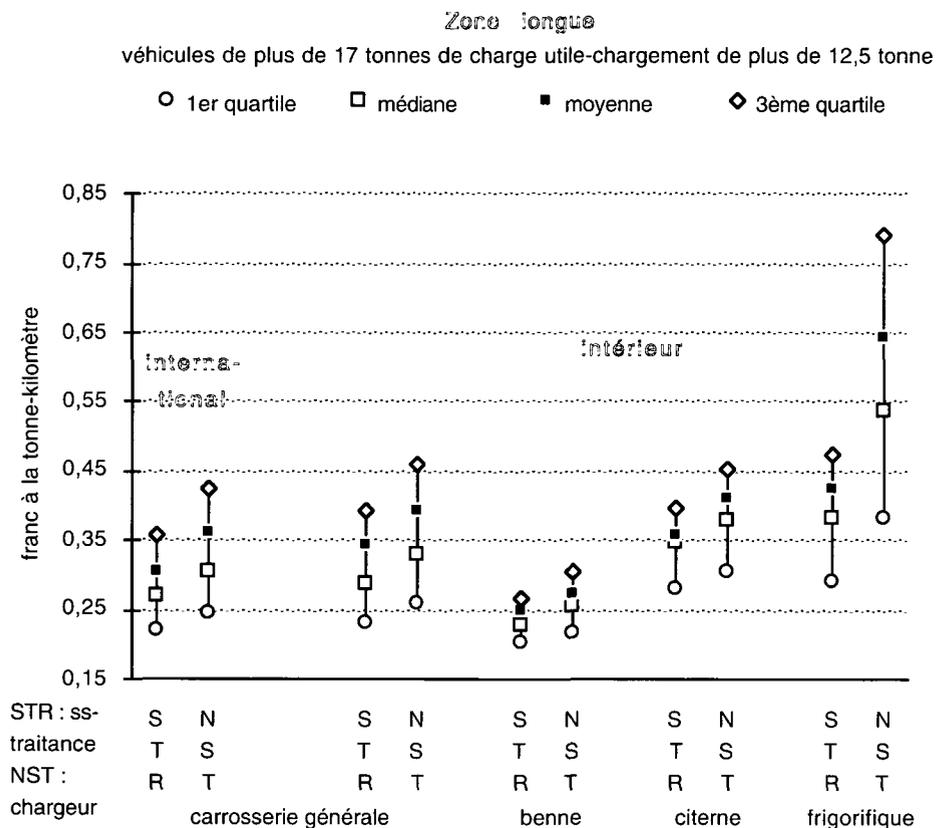
- s'agit-il d'un prix de traction ? : oui, non (une des deux possibilités doit être cochée).
- votre client est-il un ? : commissionnaire de transport - transporteur - industriel, particulier, etc ... (on demande de cocher l'une des trois rubriques).

PRIX - TRM

Un choix de huit marchés : gros véhicules bien chargés avec des carrosseries identifiées

L'analyse s'est limitée au champ des véhicules de plus de 17 tonnes de charge utile, avec des chargements supérieurs à 12,5 tonnes*. On a opéré une segmentation en huit marchés assez homogènes, en croisant la distance parcourue en charge (plus ou moins 200 km) et la carrosserie (générale, benne, citerne, frigorifique). Les prix sont calculés en francs à la tonne-kilomètre. Sur chacun des marchés, pour apprécier l'impact de la sous-traitance sur les prix, nous avons comparé la dispersion et la moyenne des prix (graphiques), l'écart-type, les moyennes de distance parcourue et de chargement (tableau 2). D'autre part, nous avons testé économétriquement** l'impact de la variable "nature du client" dans la formation des prix (tableau 3) en plus des variables habituelles (tonnages, distance parcourue).

Sur la longue distance intérieure, l'impact du type de client est assez différent selon les carrosseries : les prix "sous-traitant", significativement et toujours plus faibles que les prix "chargeurs", toute chose égale par ailleurs, sont en retrait dans une fourchette de 10 à 51% selon les cas, et sont moins dispersés (de 13 à 68%) que les prix "chargeur".



Source : enquête TRM 1993

Sur la longue distance intérieure, la commission prise par l'organisateur de transport est plus importante sur le marché frigorifique que sur les autres marchés

C'est sur le transport en benne, où par ailleurs la dispersion et le niveau des prix sont les plus faibles, que la nature du client influence le moins. A l'opposé, les prix du transport frigorifique enregistrent des différences très marquées : 50% des prix "sous-traitance" les plus bas sont inférieurs aux 25% plus faibles prix "chargeur". Autre spécificité de ce marché, on a un kilométrage moyen nettement supérieur en "sous-traitance" qu'en "chargeur". Cependant, cette différence sensible de distance n'explique pas la différence de prix observé. Il existe un effet propre "sous-traitance" : toute chose égale par ailleurs, un prix "sous-traitance" tend à être de 15 centimes (à la tonne-kilomètre) moins cher qu'un prix "chargeur" (pour une moyenne à titre indicatif de 58 centimes, sous-traitance et non-sous-traitance réunies)

*Les limites de charge utile et de tonnage transporté diminue la dispersion de façon conséquente. Les seuils sont ceux retenus dans le calcul de l'indice synthétique des prix.

**Cf. note méthodologique sur les régressions de l'article sur les prix régionaux.

PRIX - TRM

Tableau 2 : écart relatif entre les indicateurs "sous-traitance" et "chargeur"

	moyenne des prix	écart-type	moyenne des kilométrages tonnages	
<i>international-zone longue</i>				
carrosserie générale	-18%	-29%	6%	-1%
<i>intérieur-zone longue</i>				
carrosserie générale	-14%	-14%	6%	-3%
benne	-10%	-13%	2%	1%
citerne	-15%	-37%	3%	2%
frigorifique	-51%	-68%	24%	-1%
<i>intérieur-zone courte</i>				
carrosserie générale	-19%	-12%	18%	-3%
benne	-3%	21%	14%	1%
citerne	-16%	-36%	-3%	6%

Source : enquête TRM 1993

* (donnée sous-traitance - donnée chargeur) / donnée sous-traitance

Le marché de la citerne, pour lequel les écarts de prix sont significatifs entre les deux types de client, enregistre une dispersion beaucoup plus importante en prix "chargeur". La part du nombre d'observations obtenue en "sous-traitance" beaucoup plus faible que sur les autres marchés, suggère que sur ce marché, les contrats sont plus souvent effectués sans intermédiaire.

Sur le *marché de la carrosserie générale*, que ce soit en transport intérieur ou en transport international, l'impact de la nature du client est de même ordre : les prix "sous-traitance" ont tendance à être 5 centimes moins chers que les prix "chargeur". Par contre, l'écart de dispersion des prix est plus important sur l'international, en conséquence du resserrement des prix "sous-traitance".

Tableau 3 : résultats des régressions sur données individuelles sur chacun des huit marchés en 1993

unité : francs à la tkm, sauf pour : R2 (ratio), observation (nombre)

	marchés							
	intern.	zone longue				zone courte		
		car. générale	benne	citerne	frigo.	car. gén.	benne	citerne
écart-type des résidus	0,13	0,16	0,09	0,14	0,31	0,59	0,31	0,37
R2	0,34	0,31	0,16	0,20	0,27	0,29	0,21	0,26
constante	0,92	1,03	0,71	1,01	1,50	2,60	1,60	1,77
tonnage transporté	-0,02	-0,02	-0,01	-0,02	-0,03	-0,05	-0,03	-0,03
distance en charge	- ε	- ε	- ε	- ε	- ε	-0,01	- ε	- ε
ss.traitance / chargeur	-0,05	-0,05	-0,02	-0,04	-0,15	-0,08	N.S	-0,08
nombre d'observations	3935	9237	1306	2345	1692	9526	18445	5760
dont sous-traitance	1755	2891	286	221	465	1266	2247	622
Moy. des prix (str+nst)	0,34	0,38	0,27	0,41	0,58	0,93	0,61	0,74

Source : enquête TRM 1993

On a opéré une régression sur chacun des marchés (soit huit régressions distinctes) en introduisant trois variables explicatives : le tonnage transporté, la distance parcourue en charge et une variable qualitative à deux modalités, prix de sous-traitance/prix "chargeur", avec pour référence cette deuxième modalité (cf. noté méthodologique de l'article sur les prix interrégionaux dans ce même numéro).

L'objectif de ces régressions sur données individuelles ne cherche pas ici à expliquer l'ensemble de la variance qui dépend de nombreuses caractéristiques individuelles, mais vise à s'assurer d'un effet significatif de la nature du client à côté des déterminants classiques.

Pour les huit régressions et les trois variables, le t de Student est inférieur à 0,1% sauf pour les bennes en zone courte intérieure pour la variable ss.traitance / chargeur (tableau 3) où il est de 6%. Ceci vérifie la significativité sur les huit marchés des trois variables, à l'exception de cette dernière, qui est signalée dans le tableau par N.S.

Lorsque l'impact de la distance parcourue (variable explicative toujours pertinente) est inférieure à 1 centime, le symbole ε a été utilisé.

PRIX - TRM

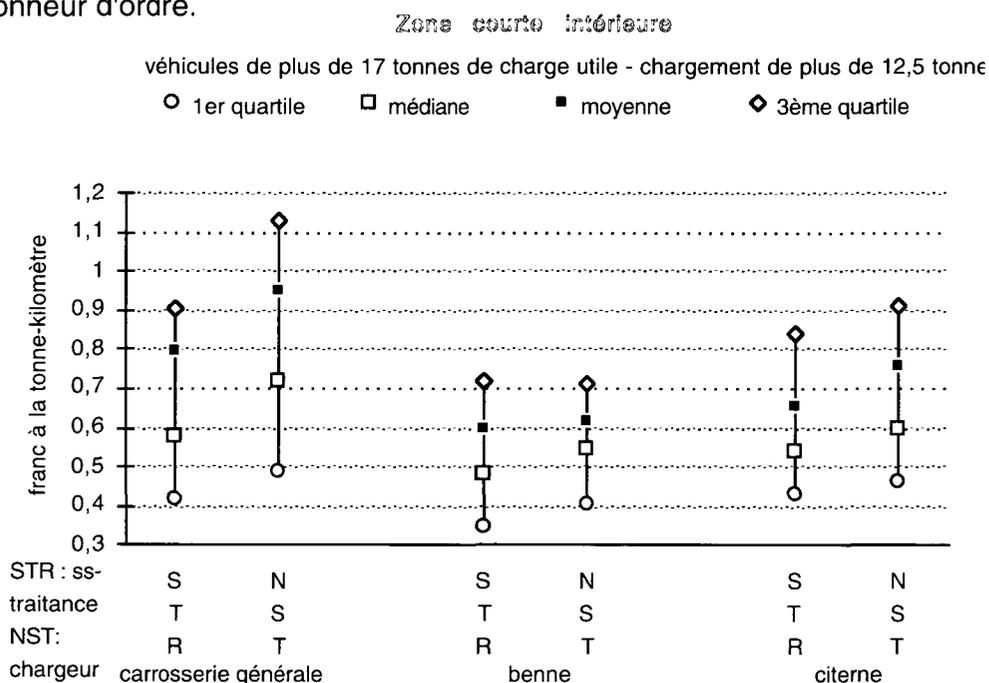
Sur la zone courte intérieure, on note l'importance de la dispersion (écart entre les premier et troisième quartiles, entre la moyenne et la médiane) et son influence négative sur la qualité des régressions. L'écart-type des résidus en zone courte, sur des carrosseries identiques à celles de zone longue sont de 2,5 à 3,5 fois plus importante.

Sur le marché de la benne, le faible écart relatif des moyennes de prix observé (-3%), n'a en fait pas de significativité. La dispersion qui, si elle reste plus resserrée que sur les autres carrosseries, semble plus importante en "sous-traitance" contrairement à tous les autres marchés.

Pour la citerne, on note un resserrement important des prix "sous-traitance" qui ont tendance à être inférieur de 8 centimes à la tonne-kilomètre, par rapport aux prix "chargeur".

En carrosserie générale, le transport par "sous-traitance" qui opère sur des distances relativement plus longues (dans la limite de 200 km), induit des prix inférieurs de 8 centimes. L'étirement est spécialement important vers le haut pour les prix "chargeurs" comparé aux prix "sous-traitance" (la différence entre les premiers quartiles est de 7 centimes, de 14 pour la médiane et de 23 pour les troisièmes quartiles). On peut s'interroger sur l'existence de sous-marchés (payés plus cher ?) spécifiques "chargeur". Rappelons que, sur ce marché, la traction n'opère de différences significatives sur aucun des deux types de donneur d'ordre.

Transport par benne sur courte distance : le type de client n'induit pas des différences de prix significatives



Source : enquête TRM 1993

Au vu de cette première exploitation des informations contenues dans l'enquête TRM, il apparaît que l'impact de la nature du client sur la moyenne des prix pratiqués est :

- pour le frigorifique, très importante (ce transport concerne la zone longue),
- pour la benne, faible (zone longue) ou même sans signification (zone courte),
- pour la citerne, de même ordre en zone courte ou longue,
- en carrosserie générale, supérieure en longue qu'en courte distance.

La plus grande dispersion des prix "chargeurs" peut s'interpréter comme le résultat d'éléments créant de l'hétérogénéité : autres prestations (commercialisation, logistique), conditions très diverses lors des négociations tarifaires.

Cette analyse pourrait être affinée sur une segmentation plus fine, et en prenant en compte d'autres années que 1993.