

# **ROLES ET PLACES DES TPE EN TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES : UN FACTEUR D'INSTABILITES**

Lionnel GRAND – Chargé de mission, Etudes et Recherches

Comité National Routier

8-10, villa Bosquet

75007 PARIS

Tél. : +33 (0)1.53.59.12.72

Fax : + 33 (0)1.53.59.12.73

E-mail : [lgrand@cnr.fr](mailto:lgrand@cnr.fr)

# **ROLES ET PLACES DES TPE EN TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES : UN FACTEUR D'INSTABILITES**

## *Résumé*

Le secteur des transports routiers de marchandises connaît actuellement une crise socio-économique et financière. Les rôles et places des TPE de transport expliquent en grande partie ce constat. Peu organisées, souvent dépendantes... les 29 000 entreprises de moins de six salariés participent à la sous-tarifcation de ce secteur, induisant des effets pervers pour le secteur et la collectivité.

## *Abstract*

Trucking business is now concerned by social, economic and financial crisis. Small firms play a key role in this situation. Few organisation, dependence and so on, the 29 000 less than six employes' companies allowed decreasing trucking prices and harmful effects for the sector and the society.

Le secteur des transports routiers de marchandises (TRM) joue un rôle non négligeable dans le fonctionnement de l'économie française. Il génère 7 % du produit intérieur brut marchand, emploie 270 000 personnes en 1996, soit plus de 1 % des emplois de l'ensemble de l'économie avec près de 50 000 emplois créés depuis dix ans (SES, 1997a). Les effets externes positifs de ce secteur ne s'arrêtent pas là comme le souligne les participants à une table ronde d'experts organisée par la Conférence Européenne des Ministres des Transports en 1992 (Conférence Européenne des Ministres des Transports, 1994, pp. 91-92) : « *Les transports routiers sont partie intégrante des progrès de nos modes de vie. [...] La fonction « transport » est capitale pour l'organisation des marchés : il s'agit d'une fonction dynamique vis-à-vis de la division internationale du travail et de l'intensification de la concurrence sur les marchés. Ainsi naissent des avantages externes pour d'autres agents économiques que ceux qui ont payés directement le prix des prestations, avantages qui se diffusent dans le système économique. L'amélioration des transports augmente la productivité et induit des innovations qui reviennent à d'autres agents économiques que ceux qui ont acquitté le prix de la prestation de transport* ».

Pour autant et paradoxalement, ce secteur connaît une crise socio-économique, structurelle et financière importante. Il n'est certes pas souvent à la Une de la presse généraliste. Mais, lors d'accidents de la circulation<sup>1</sup> ou de conflits sociaux<sup>2</sup>, événements révélateurs de dysfonctionnements (OCQUETEAU, THOENIG, 1997), les médias profitent de l'occasion pour attirer l'attention du public sur les problèmes rencontrés par les transporteurs (baisse des prix de vente, hausse des coûts de revient, conditions de travail dégradées...) et les effets externes négatifs du TRM (insécurité, congestion, pollution, bruit...) pour les usagers de la route et la collectivité dans son intégralité.

Cette crise est bien sûr plus ou moins fortement ressenties selon les entreprises de transport, ce qui accroît les difficultés d'analyse du monde des transports. Cette crise peut en fait se comprendre par une multitude de variables telles la conjoncture économique française et/ou européenne, la structure du secteur, les évolutions réglementaires au niveau national et/ou européen, l'attitude des clients du transport, les stratégies de certaines entreprises de transport, les positions des pouvoirs publics, des fournisseurs des transporteurs en particulier des constructeurs de véhicules industriels... (GRAND, 1997b).

Nous considérons toutefois que parmi ces facteurs, les très petites entreprises (TPE) de TRM de part leurs rôles et places expliquent en grande partie ce constat, et de manière plus générale influent sur les performances du marché. Ces entreprises de moins de six salariés sont nombreuses. Elles ne disposent souvent pas de savoir-faire particulier qui leur permettrait de se différencier dans un marché très concurrentiel. Elles rencontrent fréquemment des difficultés pour accéder au fret et sont donc prêtes à travailler dans des conditions non économiquement et socialement viables, ce qui pèsent négativement sur le fonctionnement du secteur et de l'économie.

---

<sup>1</sup> En 1996, 6 770 accidents routiers ont impliqué au moins un poids lourd (DTT, 1998).

<sup>2</sup> En 1996, 15 501 journées ont été perdues suite à des conflits sociaux dans les transports routiers (DTT, 1998).

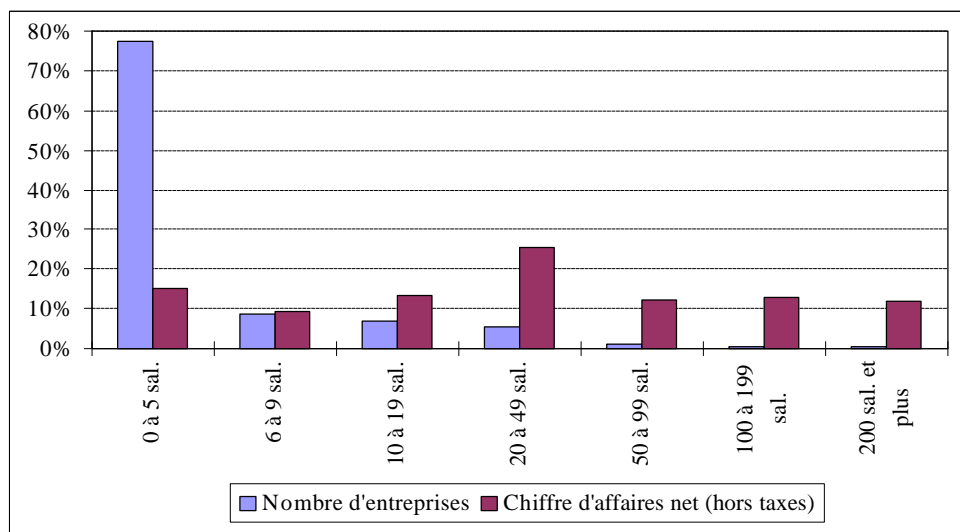
Pour apprécier la validité de ce raisonnement, nous avons complété les statistiques et études disponibles par des entretiens semi-directifs conduits avec des dirigeants d'entreprises de transport comptant de zéro à plusieurs centaines de salariés, exerçant des activités régionales, nationales et/ou internationales, sur des marchés aussi divers que la messagerie, le transport de lots, de produits dangereux..., assurant ou non de prestations connexes et par une analyse expertale avec des spécialistes du secteur des TRM et des relations inter-entreprises.

Dès lors, pour présenter les résultats de cette réflexion, il nous appartient en premier lieu d'apprécier le poids des TPE en TRM (1). Ensuite, nous nous efforcerons de préciser leurs conditions de fonctionnement (2) et d'analyser leurs répercussions en transport et sur la collectivité (3).

## 1 Les entreprises de TRM : entre atomisation et dualisation

Le caractère atomisé du secteur est manifeste dès que l'on regarde la répartition des entreprises par effectif. Près de 77 % des entreprises ont moins de six salariés et plus de 50 % de celles-ci sont des entreprises « artisanales » (0 salarié), ce qui représente 40 % de la population totale. Le grand nombre d'entreprises de petites tailles n'est certes pas propre à la France, ni à ce secteur, mais leur poids est généralement plus élevé dans ce dernier<sup>3</sup>.

Graphique 1 – Répartition par taille et chiffre d'affaires des entreprises de TRM en 1995



Source : d'après SES (1997b).

En dépit de leur importance numérique, ces entreprises réalisent 15 % du chiffre d'affaires total du secteur (4 % pour les entreprises « artisanales »). Parallèlement, moins de 1 % (les entreprises de 100 salariés et plus) en font le quart. Ainsi, près de 29 000 entreprises se partagent, bien sûr inégalement, près de 22 milliards de francs, alors qu'environ 300 entreprises perçoivent 36 milliards de francs. Dans le premier cas, le chiffre d'affaires moyen

<sup>3</sup> En 1991, 40 % des entreprises avaient, quel que soit le secteur, en moyenne moins de deux salariés et 75 % moins de 9 salariés. Source : Système Unifié de Statistiques d'Entreprises.

s'élève à 762 500 francs et à 117 millions de francs dans le deuxième cas, soit environ 150 fois plus.

Les caractères atomistique et dualiste du secteur des transports routiers de marchandises ne sont toutefois pas récents. Tout au plus se sont-ils accentués ces dernières années. La part des petites entreprises a peu évolué tandis que leur participation au chiffre d'affaires a eu tendance à se réduire. Cette remarque illustre parfaitement la situation socio-économique et financière souvent difficile de nombreuses petites entreprises.

Ces difficultés ne sont cependant pas perceptibles lorsque l'on s'intéresse au solde démographique sur longue période<sup>4</sup>. Son caractère positif s'explique par le remplacement et même le « sur-remplacement » des entreprises disparues par des nouvelles. Le principe de création - destruction<sup>5</sup> tout à fait naturel en économie de marché, comme l'enseigne J. SCHUMPETER, ne se retrouve pas vraiment dans le secteur des transports routiers de marchandises. Les entreprises en place depuis de nombreuses années n'éprouvent dès lors pas de difficultés à trouver une entreprise pour exécuter un travail même mal rémunéré et/ou dans de mauvaises conditions.

Pour apprécier dans toute son ampleur la dualité des transports, il est en outre nécessaire de souligner les divergences selon les entreprises en termes d'investissements matériels et immatériels, d'activités, de parcs de véhicules, de catégories de personnels, etc.. Plusieurs remarques s'imposent alors :

. les investissements des entreprises de moins de six salariés représentent le cinquième de l'ensemble des investissements du secteur, c'est-à-dire moins que la part assurée par les entreprises de 100 salariés et plus (plus de 23 %).

. les investissements de ces TPE sont quasi exclusivement effectués en vue d'acquérir du matériel de transport (des véhicules, remorques, semi-remorques...). Les autres investissements représentent 10 % des investissements des entreprises de cette catégorie et 5 % pour les entreprises « artisanales ». L'importance des investissements d'autres natures s'accroît pour les plus grandes entreprises (environ un quart). Cette proportion est bien sûr plus élevée pour les entreprises organisatrices des transports pour lesquelles les activités de traction (d'acheminement des marchandises) participent de façon minoritaire à leur chiffre d'affaires.

. les investissements en matériel de transport des TPE sont consacrés en grande partie à l'acquisition de véhicules de moins de 3,5 tonnes de poids total autorisé en charge, soit de

---

<sup>4</sup> Les statistiques disponibles sur la démographie des entreprises sont maigres. Compte tenu de la non-homogénéité des séries, des données comparables sont uniquement disponibles sur les années 1993 à 1996. Il n'est en outre pas permis d'apprécier l'ensemble des disparitions d'entreprises. Seules les défaillances ayant donné lieu à une décision du tribunal de commerce (liquidation judiciaire et faillite) sont prises en considération. On estime que ces défaillances représentent environ un cinquième du total des cessations d'activité.

<sup>5</sup> Les entreprises dégageant le moins de profit sont éliminées et les plus performantes en tirent avantage en se partageant le marché (entre un nombre de concurrents moindre).

petits véhicules ne nécessitant pas d'autorisations d'utilisation<sup>6</sup>. Le parc « moteurs » de ces entreprises est ainsi à plus de 50 % constitué par ces véhicules. Ils ne permettent certes pas d'assurer des tractions sur de longues distances, mais sont plutôt employés dans le cadre de transport de proximité comme la distribution et la collecte de colis en messagerie<sup>7</sup>. Le parc des véhicules des autres catégories d'entreprises est généralement plus varié. Elles disposent donc sans doute d'un plus grand nombre de marchés potentiels et sont plus à même de se positionner vis-à-vis de clients exigeants des transporteurs aux capacités et savoir-faire multiples.

. ces petits transporteurs emploient plus du cinquième de l'ensemble du personnel des entreprises de TRM, essentiellement des chauffeurs. La part des « roulants » est bien entendu plus réduite pour les grandes entreprises.

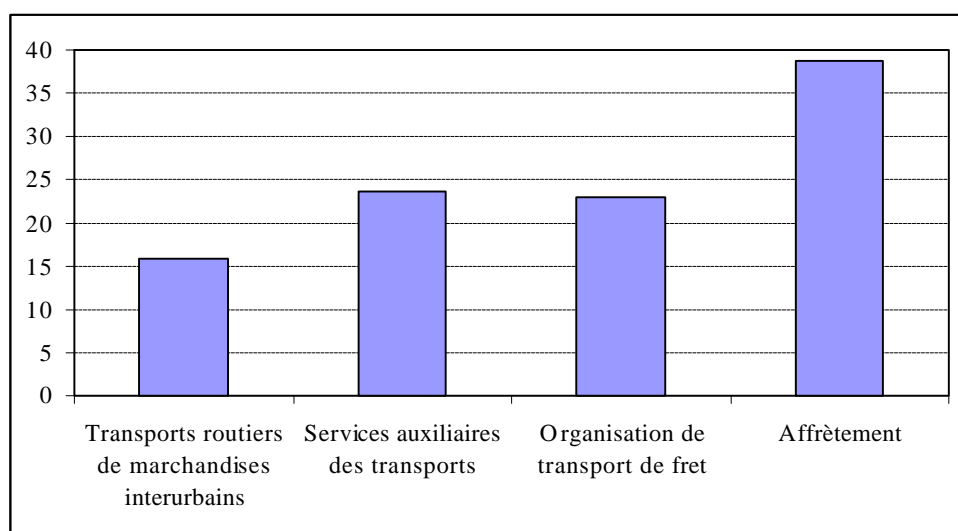
Ces commentaires attestent de la forte concentration de ces entreprises vers des activités de traction, qui plus est des activités ne nécessitant souvent pas d'actifs spécifiques ou de compétences particulières. La pléthore d'entreprises ayant de telles caractéristiques explique la forte concurrence à laquelle elles se livrent, pour des activités au demeurant peu rentables, comme le souligne l'étude comparée de la rentabilité brute du capital d'exploitation des entreprises en fonction de leur activité. Les entreprises d'affrètement, agissant en qualité de donneur d'ordres, enregistrent des taux de rentabilité nettement plus élevés que les entreprises qui offrent en priorité des prestations connexes et que celles qui interviennent en transports interurbains.

---

<sup>6</sup> Ils n'impliquent pas que l'entreprise qui les utilise soit inscrite au registre des transporteurs et peuvent être conduits avec un simple permis de tourisme.

<sup>7</sup> Soulignons qu'en 1996, les transports de moins de 150 kilomètres représentent 23 % des trafics nationaux en compte d'autrui exprimés en tonnes.kilomètres et 73 % des trafics exprimés en tonnes (SES, 1998).

Graphique 2 – Comparaison de la rentabilité brute du capital d'exploitation<sup>8</sup> selon les activités en 1996-1997



Source : Banque de France. Centrale de Bilan.

Les difficultés que peuvent connaître ces entreprises sont fréquemment renforcées lorsqu'elles interviennent en qualité de sous-traitant. En fait, compte tenu de leur faible taille, de leur manque d'organisation, de leur quasi-absence de structure commerciale, de leur moindre connaissance des marchés potentiels et réels... de nombreuses entreprises ont, du moins au début de leur existence, pour unique solution à leur survie et développement, le travail en qualité d'intermédiaire entre un transporteur mieux structuré et un client, chargeur industriel ou commercial.

## 2 La sous-traitance : une organisation déséquilibrée pour les TPE

S'il est indéniable que la sous-traitance n'est pas un phénomène condamnable en soi, lorsqu'on s'intéresse aux logiques, aux intentions des entreprises donneurs d'ordres (MARCHESNAY, MORVAN, 1979), on comprend aisément que de multiples sous-traitants sont dans des situations socio-économiques, financières... délicates. En effet, face aux besoins de plus en plus complexes des chargeurs industriels et commerciaux et à l'incertitude environnementale, les entreprises doivent s'adapter et la coopération avec d'autres devient indispensable. La sous-traitance peut alors s'interpréter comme un moyen de se décharger de certaines activités moins intéressantes et conduire à la mise en œuvre d'organisations déséquilibrées.

### 2.1 Une sous-traitance pour faire face aux difficultés et aléas

La politique du faire faire peut s'expliquer par deux logiques principales, différentes et souvent complémentaires :

- . satisfaire les demandes des clients,

---

<sup>8</sup> Rentabilité brute du capital d'exploitation = excédent brut d'exploitation / capital d'exploitation moyen.

. recentrer ses activités

En raison des interrogations relatives au contexte institutionnel, socio-économique et réglementaire, les entreprises éprouvent des difficultés à anticiper l'évolution de leur environnement. De même, les écarts entre les prévisions de trafics et ceux réellement constatés accroissent le sentiment d'incertitude des transporteurs. Ce problème est à mettre en parallèle avec les difficultés à anticiper correctement les aléas de la demande, des prix...

Ainsi, dans le premier cas de figure, la sous-traitance apparaît comme un moyen de flexibiliser de manière externe (GAZIER, 1992) leur organisation. Les entreprises transfèrent leur manque de flexibilité interne et l'incertitude environnementale (COHENDET, LLERENA, 1989) en flexibilité externe, par un recours à des prestataires extérieurs. Certaines entreprises cherchent dès lors à reporter une partie ou la totalité des variations quantitatives et qualitatives de la demande, des prix, de la réglementation... sur des consœurs.

D'autre part, en reprenant l'approche de PORTER (1985), on peut expliquer que ces entreprises s'efforcent de se recentrer sur les activités les plus rentables et/ou les plus stratégiques<sup>9</sup>. Les donneurs d'ordres cherchent à apparaître de plus en plus comme des organisateurs de la chaîne de transport en se repositionnant à l'interface des expéditeurs et des destinataires de marchandises : « *Ils préfèrent utiliser leur savoir-faire organisationnel pour concevoir de nouvelles prestations enrichies, quitte à recourir aux actifs traction d'agents extérieurs pour les séquences intermédiaires d'acheminement* » (PACHE, 1996, p. 12). Les grandes entreprises optent ainsi pour une politique de recentrage sur les activités hors traction pure afin d'éviter un excès de diversification qui nuise à leur compétitivité. Et les petites entreprises centrent, généralement sans l'avoir choisi, leurs activités sur la partie traction.

La sous-traitance n'apparaît alors plus uniquement comme un moyen de satisfaire les exigences des clients à un moment donné, mais est une solution pour ne plus se charger de certaines tâches en direct, quel que soit le moment.

On peut toutefois se demander si cette politique est plus coûteuse ou plus avantageuse pour l'entreprise donneur d'ordres. La réponse à cette interrogation peut être apportée en reprenant les propos de GRAND (1997a, p. 570) suite à l'étude des différentiels de coûts de revient entre des entreprises donneurs d'ordres et sous-traitants : « *le différentiel de coûts de revient entre le donneur d'ordres et le sous-traitant semble être positif pour le premier* ». L'auteur insiste sur ces écarts en précisant : « *face à leurs faibles rémunérations [celles des sous-traitants], ces coûts sont parfois encore insuffisamment bas pour leur permettre de survivre. Travailler dans l'illégalité s'avère alors bien souvent nécessaire pour continuer à exister* ». Cette remarque est d'autant plus vraie que les sous-traitants sont en position de faiblesse vis-à-vis de leur donneur d'ordres, ce qui est souvent le cas des TPE.

---

<sup>9</sup> « *The strategic core of a firm is represented by assets of high specificity which are necessary to attain the firm's strategic goals. [...] The strategic core is the raison d'être of the firm, defining its economy rationale within an industry* » (REVE, 1990, p. 139)



## **2.2 Des formes de sous-traitance abusive**

Si l'on complète l'analyse des motivations des donneurs d'ordres par une approche en termes de dépendance croisée (GRAND, 1997b) en développant les travaux de MARCHESNAY (1979) et PFEFFER, SALANCIK (1978), on remarque le fréquent caractère déséquilibré de ces relations et leur proximité avec des relations salariales, « quasi-intégrées » (HOUSSIAUX, 1957 ; AOKI, 1986). Les grandes entreprises profitent souvent de leur position dominante pour exploiter les TPE qui ont pour alternative : satisfaire leurs exigences ou perdre le marché.

L'exemple de l'entreprise PITON, implantée au Sud de Lyon, illustre parfaitement cette situation. Ce sous-traitant « artisan » a conclu pour son unique tracteur un contrat écrit et exclusif avec un donneur d'ordres, l'entreprise GROUS. Cette entreprise dispose en propre d'une flotte d'une centaine de véhicules et est en contact régulier avec une dizaine de sous-traitants. Elle assure des activités de traction et des activités connexes comme le stockage et la préparation des commandes pour de nombreux chargeurs industriels ou commerciaux. L'entreprise PITON est payée au voyage sans forcément connaître la rémunération de la prestation qu'elle va obtenir de son donneur d'ordres et dans des délais souvent supérieurs à 60 jours. Même si elle a la possibilité de refuser un fret, le donneur d'ordres la sanctionnera ensuite en refusant de la recharger pendant quelques jours. Le contrat qui lie les deux entreprises semble par conséquent, au mieux, être un contrat d'adhésion. En fait, le sous-traitant n'a souvent même pas la liberté de refuser les conditions de travail, une fois les premiers investissements réalisés. Ne possédant pas d'actifs ou d'une organisation spécifique, il se différencie peu de la masse des TPE, connaissant des problèmes d'équilibre financier, à la recherche permanente de fret pour accroître leur chiffre d'affaires, souvent au détriment de leur rentabilité. Le donneur d'ordres sait donc qu'il pourra trouver aisément une entreprise en mesure de la remplacer si celle-ci lui faisait défaut. Il n'est pas dépendant de ce sous-traitant contrairement à lui.

Devant faire face à leurs créances, parfois sous peine de perdre leur habitation, mise sous hypothèque pour acquérir leur véhicule, de nombreux transporteurs sont alors prêts à travailler dans des conditions difficiles tant d'un point de vue économique que social, pour obtenir des liquidités. Les problèmes sont accentués en fin de semaine, au moment où les transporteurs souhaitent retourner à leur domicile. Les professionnels parlent des « *prix du vendredi* », plus faibles que ceux du reste de la semaine.

Un grand nombre d'entreprises travaille dans des conditions similaires comme l'illustre les travaux de LOMBARD (1994) ou encore les nombreux jugements conduisant à la requalification de contrats de sous-traitance en contrat de travail. Les conséquences de tels agissements n'en sont que plus accentuées tant pour les entreprises du secteur que pour l'économie dans son intégralité.

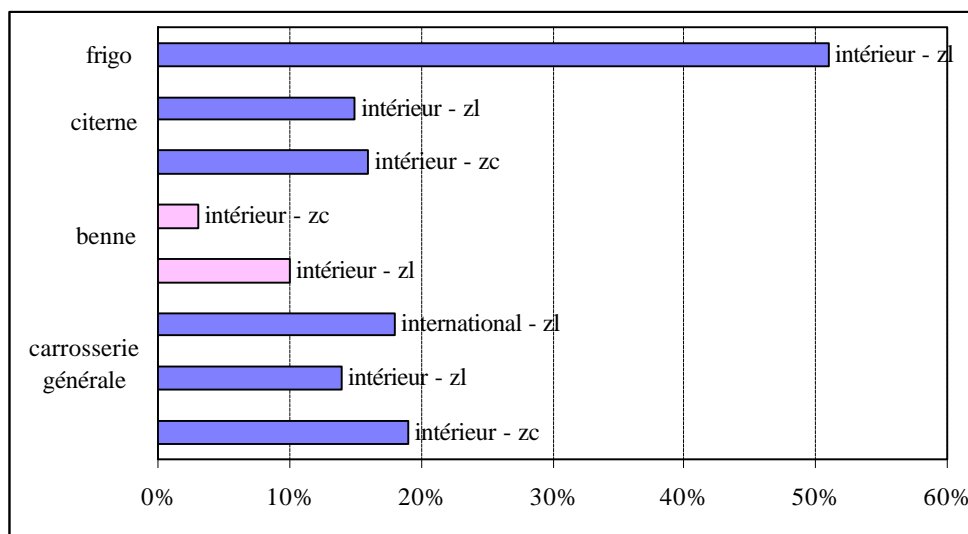
## **3 Des conditions de fonctionnement problématiques**

L'exploitation d'une pléthore de TPE se manifeste notamment par une pression sur leurs prix de vente et induit une « sous-tarifcation » des prix du secteur. Aussi, à travers l'analyse de la liaison sous-traitance/prix du transport, est-il possible de souligner les principaux problèmes rencontrés par une pléthore de TPE et indirectement par la collectivité.

### 3.1 Sous-tarification et crise sectorielle

En 1995, l'Observatoire Economique et Statistiques des Transports a voulu analyser les écarts de prix entre ceux pratiqués dans le cadre de la sous-traitance et ceux payés par les chargeurs industriels ou commerciaux à partir de données issues d'une enquête en entreprises effectuée en 1993. L'auteur de cette étude, LEMARQUIS (1995), a centré son analyse sur les véhicules de plus de 17 tonnes de charge utile, avec des chargements supérieurs à 12,5 tonnes et réalisé une segmentation en huit marchés en croisant la distance parcourue en charge (plus ou moins 200 kilomètres) et le type de carrosserie (générale, benne, citerne, frigorifique). Ainsi, la comparaison entre les prix « sous-traitance » et les prix « chargeurs » révèle des écarts de quelques pour-cent à plus de cinquante pour-cent.

Graphique 3 - Ecart entre les prix pratiqués en sous-traitance et ceux pratiqués en direct



Source : d'après LEMARQUIS (1995).

Le plus faible niveau des prix dans le cadre de relations de sous-traitance peut s'expliquer par deux éléments dont il est difficile de connaître le poids relatif. Tout d'abord, les prix pratiqués en sous-traitance rémunèrent des services réduits à la traction alors que les prix payés par les chargeurs industriels ou commerciaux comprennent en outre des prestations connexes. Ces services, intégrés dans les négociations avec les chargeurs, sont exclus lors des négociations avec un sous-traitant car non externalisés par le transporteur donneur d'ordres. Ensuite, les prix pratiqués en sous-traitance expriment un rapport de force généralement favorable au donneur d'ordres<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Dans le cas des transports frigorifiques, des écarts aussi importants entre les prix en sous-traitance et ceux en direct (51 %) ne peuvent se comprendre que par l'existence de sous-traitance en cascade et le paiement de prix élevés par le client en échange de prestation de qualité. Le marché du transport frigorifique est en effet l'un des plus concentrés (quelques très grands groupes et un grand nombre de très petites entreprises). Les petites entreprises éprouvent souvent des difficultés à disposer de fret en direct et compte tenu de leurs matériels (actifs spécifiques) difficilement redéployables, elles sont forcées de travailler aux prix offerts par leur(s) donneur(s) d'ordres.

Selon une étude du Comité National Routier (1996) sur les relations de sous-traitance, plus de 90 % des opérations de transport sous-traitées sont facturées à un prix inférieur au seuil de rentabilité du véhicule (7,34 francs du véhicule.kilomètre au 31 mars 1996 pour un tracteur et une semi-remorque savoyarde). Lorsque l'on tient compte de la taille des entreprises, on s'aperçoit que les petites entreprises rencontrent plus de difficultés. Près du tiers des affrètements réguliers des entreprises de un à deux salariés est payé moins de 5 francs du véhicule.kilomètre (près de la moitié dans le cadre d'affrètement ponctuel) alors que les entreprises de 20 à 49 salariés sont dans cette situation dans moins de 5 % des cas lors de sous-traitance régulière (et guère plus du quart en cas de relations occasionnelles).

Les faibles prix constatés dans le cadre de relations de sous-traitance, qui plus est avec des TPE, ont un impact sur le niveau général des prix du secteur. On peut estimer que la vive concurrence à laquelle se livrent les entreprises se traduit par un nivellement des prix vers le bas. Les analyses de nombreux experts et professionnels corroborent ces propos.

Le rapport DOBIAS oppose les opérations de sous-traitance qui se déroulent dans des conditions financières et sociales saines aux relations qui conduisent à un développement de la fraude. Les auteurs de ce rapport semblent considérer que cette seconde catégorie de sous-traitance influence négativement le fonctionnement du secteur, notamment le niveau des prix. A cet égard, ils notent que « *cette sous-traitance [...] peut [...] atteindre des extrêmes excessifs (très faibles prix de traction à des sous-traitants contraints [...]) [qui] entraînent une paupérisation du secteur et une déviation des pratiques commerciales* » (1993, pp. 8-9). Une analyse identique est conduite par G. BESSAY (1997, p. 34) : « *D'une certaine manière, un certain nombre d'entreprises ont fait de la mauvaise sous-traitance, un mode de développement et de gestion, consacrant leurs investissements notamment dans le domaine commercial ou dans la gestion. Ainsi la dégradation des prix est largement imputable à cette mauvaise sous-traitance* ». M. BERNADET (1995, p. 5) souligne, quant à lui, la place ambiguë qu'occupe la sous-traitance dans le fonctionnement du secteur lorsqu'il écrit qu'elle « *est à la fois le symptôme, et l'une des causes d'une concurrence sauvage qui accélère la dégradation des prix et des marges* ». Même si la sous-traitance peut être pour partie perçue comme une des conséquences de la baisse des prix, cet auteur est en phase avec l'analyse du rapport DOBIAS. La sous-traitance doit également être appréhendée comme une des causes de l'évolution négative des prix de la traction.

Cette baisse des prix est-elle pour autant négative pour tout le monde, notamment les consommateurs et les chargeurs industriels ou commerciaux ?

### ***3.2 ... vers une crise économique générale ?***

Il est en fait difficile de répondre à cette interrogation sans tenir compte du point de vue des autres acteurs (entreprises de transport routier, industriels, collectivité...). Il est alors vraisemblable que les effets de la sous-traitance ne conduisent pas à une situation satisfaisante pour tous. Les relations de sous-traitance déséquilibrées, souvent entretenues avec des TPE, participent voire accentuent la sous-tarification des services de transport. Ceci signifie que les acteurs du transport consomment des ressources mises en œuvre par des transporteurs et/ou la collectivité, sans les payer. Les entreprises qui se positionnent en qualité de sous-traitant sont souvent contraintes de travailler dans des conditions économiques et sociales difficiles. Les chargeurs industriels ou commerciaux et les usagers semblent *a priori* bénéficier de cette situation. Ils ne paient pas intégralement les ressources qu'ils consomment. Ils sont donc

incités à y recourir davantage. Toutefois, le bilan n'est pas forcément aussi positif lorsque l'on approfondit le raisonnement.

Les mauvaises conditions de travail des sous-traitants peuvent se traduire par une multitude de problèmes :

- . pour elles-mêmes. Les risques de faillites sont accrus. Les temps de travail excessifs au volant, le temps passé pour entretenir le(s) véhicule(s), le stress de la « gestion » de l'entreprise... augmentent les risques d'accidents du travail et les problèmes familiaux.

- . pour l'ensemble des entreprises de transport routier. La sous-traitance abusive participe à la pression des prix à la baisse.

- . et pour la collectivité. Les conditions d'exploitation avec la recherche permanente de gains de productivité licites ou non accroissent aussi les risques d'accidents de la circulation. La sécurité routière est donc affectée.

De manière plus générale, la sous-tarification du transport routier influence le partage modal et accroît les déséconomies externes imputées à ce secteur : les effets directement supportés par les usagers (congestion, nuisances sonores, en matière de pollution de l'air, insécurité...) sont à distinguer des effets subis par chacun, qu'il soit usager ou non (dégradation de l'environnement, de la santé liée à la pollution atmosphérique...). Les effets externes de la route ne sont pas à négliger. En 1990, la Commission des Comptes des Transports a estimé entre 20 et 25 milliards de francs (hors effet de serre et préjudice résiduel) le coût que la route fait subir, sans contrepartie, à la collectivité (INSEE, OEST, 1993).

Parallèlement, on peut considérer à l'instar de M. GIRAULT et J.P. PUIG (1993, p. 1) que « *cette situation [de prix bas] peut, certes, apparaître favorable aux chargeurs dans la mesure où leurs coûts sont réduits mais une situation de concurrence destructrice dans le secteur du transport routier de marchandises signifie des profits et des salaires faibles et par conséquent des investissements insuffisants et des travailleurs peu qualifiés ne permettant pas la modernisation, l'amélioration de la qualité du service et les gains de productivité dont les chargeurs pourraient bénéficier sur le moyen-long terme* ». Des effets émergents et pervers apparaissent.

Ces explications tendent à montrer que le bilan global des effets de la sous-traitance est négatif. Les ressources consommées dans le cadre des opérations de transport n'étant pas intégralement payées par les entreprises qui y ont recours, son utilisation paraît *a priori* bénéfique et donc s'accroît. Pour autant, son développement produit des effets indésirables : les entreprises travaillent dans des conditions économiques, sociales et de sécurité difficiles, les automobilistes sont victimes d'encombres, les riverains du bruit, de la pollution.... La non-internalisation totale du travail des transporteurs par les chargeurs industriels ou commerciaux et/ou certains transporteurs donneurs d'ordres conduit à une socialisation de cette charge.

## **Conclusion**

Bien entendu, la sous-traitance et les TPE ne sauraient à elles seules expliquer l'ensemble des conséquences néfastes pour les entreprises de transports en termes de rentabilité, de sécurité de leur personnel... pour la collectivité.... Toutes les formes de sous-traitance et les TPE ne sauraient être mises en cause. Mais on peut penser, de façon générale,

que les relations déséquilibrées en faveur du donneur d'ordres, plus encore les relations épisodiques, sont sources de prix de vente réduits et donc de conséquences défavorables.

Trop souvent les donneurs d'ordres cherchent à tirer bénéfices des avantages des TPE en termes de flexibilité, adaptabilité, coûts de revient... ; avantages qui se transforment alors en inconvénients. Les TPE, nombreuses, présentes sur des marchés très concurrentiels où elles ressentent souvent des difficultés pour accéder au fret se trouvent dans un grand nombre de cas en position de faiblesse vis-à-vis de co-contractants profitant de leur rapport de force pour imposer des conditions de travail difficiles qu'elles ne peuvent qu'accepter et qui ont des répercussions négatives sur le secteur et la collectivité.

Pour autant, la sous-traitance, et plus généralement les relations inter-entreprises sont, à juste titre, perçue par certaines TPE comme une opportunité de développement. A cet égard, elles peuvent essayer de mieux valoriser leurs actifs ou organisations spécifiques (GRAND, 1998), chercher à mettre en place des relations partenariales avec leurs donneurs d'ordres - transporteurs et avec des chargeurs industriels ou commerciaux en instaurant des relations de confiance (BAUDRY, 1993 ; LORENZ, 1996) ou encore se regrouper pour tenter de rééquilibrer les rapports de force avec leurs clients et ainsi réduire la surcapacité numérique des entreprises de transport, favorable à une « sous-tarifcation » sectorielle.

La vision négative des rôles et places des TPE peut donc évoluer à condition d'une part, que les petits transporteurs prennent conscience de leurs potentialités et agissent dans ce sens et d'autre part, que les donneurs d'ordres l'accepte, c'est-à-dire qu'ils adoptent une attitude qui laisse espérer un développement plus équilibré et/ou équitable du secteur des TRM.

## Bibliographie

AOKI, M. (1986), « Horizontal vs. vertical information structure of the firm », *The American Economic Review*, 76, 5, 971-983.

BAUDRY, B. (1993), *Contrat, autorité et confiance : une étude des mécanismes de coordination dans la relation de sous-traitance*, Thèse ès Sciences Economiques, Université Pierre Mendès-France, Grenoble.

BERNADET, M. (1995), *Fonctionnement et dysfonctionnement du marché des transports routiers de marchandises. Bilan et perspectives*, Communication au congrès international « Le transport routier à l'aube de l'an 2000 », Paris, septembre.

BESSAY, G. (sous la direction de) (1997), *Routiers. Les leçons d'un conflit. Comment en éviter un autre*, Paris, IFRET.

COHENDET, P. et P. LLERENA (1989), « Flexibilités, risque et incertitude dans la théorie de la firme : un survey », 7-71, COHENDET, P. et P. LLERENA (éds.), *Flexibilité, information et décision*, Paris, Economica.

Comité National Routier (1996), *Enquête sur la sous-traitance*, CNR/ STRATE, Paris, septembre.

Conférence Européenne des Ministres des Transports (1994), *Les avantages des modes de transport*, table ronde n°93, Paris.

DOBIAS G. (1993), *La situation économique et sociale du transport routier de marchandises*, Commissariat Général du Plan, rapport du groupe présidé par G. DOBIAS, Paris.

DTT (1998), *Les transports terrestres en 1997*, Paris.

GAZIER, B. (1992), *Economie du travail et de l'emploi*, Paris, Dalloz.

GIRAULT, M. et J.P. PUIG (1993), « Sous-tarifcation(s) du transport routier de marchandises ? », Note de Synthèse de l'OEST, septembre.

GRAND, L. (1997a), « Relations de sous-traitance en transport routier de marchandises. Une stratégie de domination ? », Actes de la 6<sup>ème</sup> conférence de l'AIMS, Montréal, 24-27 juin, 565-572.

GRAND, L. (1997b), *Les relations de sous-traitance dans le secteur des transports routiers de marchandises*, Thèse ès Sciences Economiques, Université Lumière – Lyon 2.

GRAND, L. (1998), « Offres de prestations spécifiques et /ou logistiques : une solution pour les sous-traitants », Actes des 2<sup>èmes</sup> rencontres internationales sur la recherche en logistique : « Logistique et interfaces organisationnelles », Marseille, 273-289.

HOUSSIAUX, J. (1957), « Quasi-intégration. Croissance des firmes et structures industrielles », *Revue Economique*, 3, 285-411.

INSEE, OEST (1993), *Les comptes des transports en 1992*, INSEE Résultats n°247, Economie Générale n°71, juin.

LEMARQUIS, D. (1995), « Des prix en sous-traitance lus bas et plus resserrés », Note de Synthèse de l'OEST, juin.

LOMBARD, J. (1994), *Entrepreneurs de transport dans le Nord de la France. De la création à...*, rapport INRETS n°180, Villeneuve d'Ascq, mai.

LORENZ, E. (1996), « Confiance, contrats et coopération économique », *Sociologie du Travail* : « Contrats et pratiques contractuelles. Approches pluridisciplinaires », 38, 4, 487-508.

MARCHESNAY, M. (1979), « La dépendance des firmes individuelles : un essai d'analyse et d'application dans leurs relations d'échanges avec les groupes », *Economies et Sociétés, Série Sciences de Gestion*, 1, 697-733.

MARCHESNAY, M. et Y. MORVAN (1979), « Micro, macro et méso », *Revue d'Economie Industrielle*, 8.

OCQUETEAU, F. et J.C. THOENIG (1997), « Mouvements sociaux et action publique : le transport routier de marchandises », *Sociologie du Travail*, 4, 397-423.

PACHE, G. (1996), « Stratégies réticulaires et vulnérabilité de la petite entreprise : une illustration », *Revue Internationale PME*, 9, 1, 7-20.

PFEFFER, J. et G.R. SALANCIK (1978), *The external control of organisation : a resource dependence perspective*, Harper.

PORTER, M.E. (1985), *L'avantage concurrentiel. Comment devancer ses concurrents et maintenir son avance*, traduction française, 1992, Paris, Interéditions.

REVE, T. (1990), « The firm as a nexus of internal and external contracts », 133-161, AOKI, M., GUSTAFSSON, B. et O.E. WILLIAMSON, *The firm as a nexus of treaties*, Sage Publications.

SES (1997a), *Bilan social annuel du transport routier de marchandises*, Observatoire social des transports, Ministère de l'Équipement, des Transports et du Logement, octobre.

SES (1997b), *Les entreprises de transport. Enquête annuelle d'entreprise, Année 1995*, Ministère de l'Équipement, des Transports et du Logement, juin.

SES (1998), « Les transports routiers de marchandises en 1996 », *Infos rapides n°35*, mars.