

## Transport routier de marchandises : Le coût du travail explique le grand écart de rentabilité en Europe

8 Juillet 2014

Yann Lacroix (Conseiller Sectoriel)  
✉ [yann.lacroix@eulerhermes.com](mailto:yann.lacroix@eulerhermes.com)

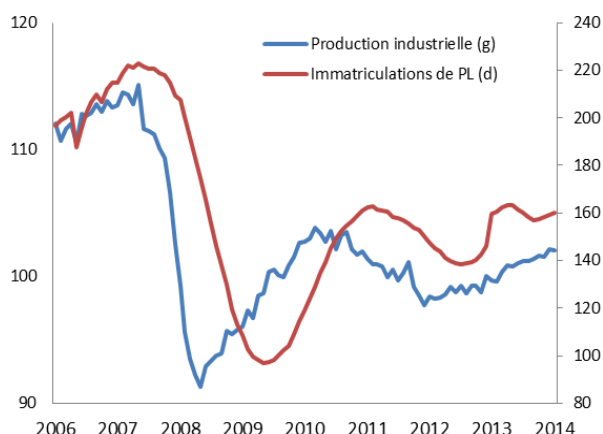
### En résumé

- En Europe, le secteur du Transport Routier de Marchandises (TRM) est très atomisé et concurrentiel alors que la croissance est faible à +2/3% en 2014.
- Les pays rivalisent selon quatre critères à surveiller : d'un côté la facture en carburant (26% des coûts totaux) et l'accumulation des normes environnementales (et donc le coût du matériel qui représentent 12%) qui sont communs à tous; de l'autre l'intensité en cabotage et les coûts salariaux (des écarts de 9 à 33 euros du coût horaire) qui explique le différentiel de compétitivité entre pays.
- Au final, trois groupes de pays émergent selon la rentabilité nette de leurs acteurs. Tout d'abord la Belgique, très cabotée, souffre. Ensuite viennent l'Italie, la France, l'Allemagne et l'Autriche avec des marges très faibles (entre 0,6% et 1,5%). Enfin, les grands gagnants sont la Pologne, la République Tchèque et l'Espagne.

### Un secteur très atomisé, avec des perspectives de croissance faible qui intensifient d'autant la concurrence

Le secteur du transport routier en Europe est largement dominé par un tissu de petites et moyennes entreprises. On estime à près de 95% le nombre d'entreprises de moins de 10 salariés dans l'Union européenne. L'INSEE en France dénombre 97% d'entreprises de moins de 50 salariés. Cette extrême atomisation est à situer dans un contexte de faible croissance. En effet, l'activité des transporteurs routiers et donc leurs investissements en nouveaux véhicules sont très corrélés à la production industrielle. Celle-ci, comme les immatriculations, est loin d'avoir retrouvé son niveau d'avant crise, mais est repassée faiblement positive sur la fin de l'année 2013. Nous prévoyons pour l'année 2014 une croissance de +2/3% en volume pour le transport routier. À noter : si les immatriculations de poids lourd ont montré un fort rebond fin 2013 ce n'était pas lié à une anticipation d'une croissance forte, mais à la mise en place début 2014 de la nouvelle norme environnementale Euro 6.

Graphique 1 : Variation de la production industrielle et immatriculations de poids lourds de plus de 17 tonnes en nombre d'unités en zone euro (base 100 en 2010)

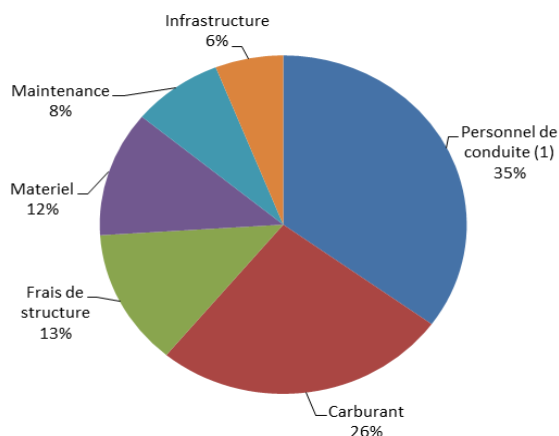


Sources : IHS Global Insight, Euler Hermes

**Un rapide coup d'œil à la structure de coût permet d'identifier trois déterminants majeurs du différentiel de compétitivité en Europe, auxquels s'ajoute la réglementation.**

La structure de coût du transport routier met en évidence deux catégories de contraintes bien distinctes. Tout d'abord, celles qui s'appliquent à tous comme la facture en carburant qui représente 26% de la structure de coût et le matériel, dont le coût, plus contraignant qu'on ne le croit (12%) subit l'inflation galopante issue de l'accumulation des normes environnementales sur le prix des véhicules. Ensuite viennent les éléments différenciant les pays comme le coût du travail (28,5%) dont l'importance s'est accrue avec l'ouverture progressive des marchés, et le cabotage. Au final, suivre et comprendre ces quatre déterminants permet d'anticiper les prochaines opportunités et difficultés du TRM dans chaque pays.

**Graphique 2 : Structure de coûts d'exploitation du transport longue distance (40 tonnes) en France en 2011**



(1) frais de personnel (28,5%) et frais de déplacement (6,5%)

Sources: Enquête longue distance, Comité national routier

**Déterminant #1 : La volatilité des prix pétroliers est moins pénalisante actuellement mais reste néanmoins un sujet de préoccupation pour un secteur à faible marge**

Durant les années 2012 et 2013, la variation du prix du pétrole a été faible à +1,75% en moyenne annuel (en euros le baril). Mais il convient de rappeler que la hausse annuelle moyenne de la facture carburant sur la période 2007- 2013 a dépassé les +7% par an, nettement au-dessus d'un taux d'inflation inférieur à +2,5% l'an (Union à 27). L'augmentation régulière et la volatilité des prix du pétrole restent pour la profession une contrainte forte à ne pas oublier dans un contexte concurrentiel exacerbé et une croissance économique faible. La solution existe et consiste à indexer par contrat dans le prix de vente du transport l'évolution du prix du pétrole. Elle s'avère, dans les faits, très difficile à réaliser.

**Graphique 3 : Evolution du cours du pétrole (euro le baril)**



Sources : IHS Global Insight, Euler Hermes

**Déterminant #2 : Les investissements en matériel sont toujours plus coûteux par l'accumulation de normes environnementale visant à améliorer la qualité de l'air.**

Depuis 1990 et la norme Euro 0, ceux ne sont pas moins de 7 normes, toujours plus contraignantes qui ont été mises en place. L'objectif de réduire les émissions polluantes est bien sûr louable mais il génère des surcoûts significatifs pour les moteurs et les échappements des véhicules avec la nécessité d'installer des filtres à particules. La mise en place de la norme Euro 6 au 1er janvier 2014 génère un surcoût par nouveau véhicule (tracteur) estimé entre 6 000 et 10 000 euros.

**Graphique 4: Normes environnementales en Europe**

Norme	Entrée en vigueur	Oxydes d'azote (NOx)	Monoxyde de carbone (CO)	Hydrocarbures (HC)	Particules
Euro 0	01/10/1990	14,4	11,2	2,4	
Euro 1	01/10/1993	9	4,9	1,23	0,36
Euro 2	01/10/1996	7	4	1,1	0,15
Euro 3	01/10/2001	5	2,1	0,66	0,13
Euro 4	01/10/2006	3,5	1,5	0,46	0,02
Euro 5	01/10/2009	2	1,5	0,46	0,02
Euro 6	01/01/2014	0,4	1,5	0,13	0,01

Sources: Commission européenne, Euler Hermes

### Déterminant #3 : L'ouverture progressive du marché européen, appelé cabotage, n'est pas achevée.

Le cabotage est la faculté accordée à titre temporaire à un transporteur européen, non-établi en France, titulaire d'une licence communautaire, de réaliser un transport intérieur sur le territoire national. Autorisé à partir 2009, pour les nouveaux Etats membres sous conditions, il devait être intégralement libéralisé en 2014. Mais il a été décidé en 2013 de surseoir à cette décision afin de ne pas accroître, encore plus, les inégalités entre pays et transporteurs qui au-delà même des coûts salariaux portent aussi sur le temps de conduite annuel (variant de 1601 heures en France à 1980 heures dans les lands Est de l'Allemagne, chiffres 2011 du Comité National Routier), pour ne pas affaiblir encore plus un secteur déjà sinistré en Europe de l'Ouest.

### Déterminant #4 : Le principal facteur, le coût du travail fait le grand écart

En termes de coûts horaires trois groupes se détachent.

1- Autour de 30 euros de l'heure, une relative homogénéité existe entre cinq pays que l'on pourrait qualifier d'anciennement industrialisés, Belgique, France, Autriche, Allemagne et Italie. Entre eux, la concurrence est "saine".

2- Autour de 20 euros de l'heure, un seul pays se distingue, l'Espagne, qui entre en concurrence directe avec ses pays voisins de la 1ère catégorie.

3- Autour des 10 euros, les nouveaux Etats membres, Pologne et République Tchèque qui viennent eux en concurrence principalement sur les activités longue distance et cabotage.

Au final, ce sont des rapports de 1 à 3,5 entre pays qui rendent la concurrence acérée.

### Le coût de travail absorbe d'ailleurs la majorité de la valeur ajoutée dégagée

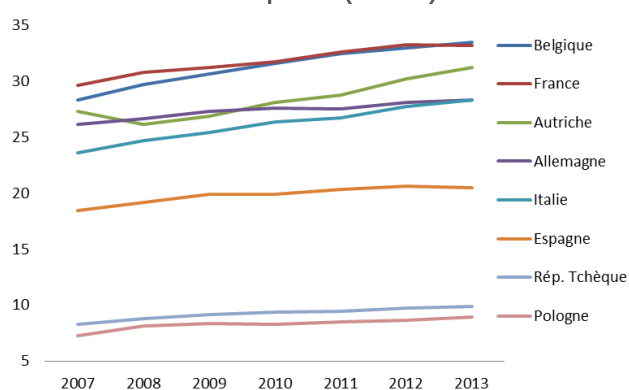
Les pays aux plus forts coûts horaires voient les frais de personnel absorber le plus de valeur ajoutée. Les cas français et belges sont, à ce point, éloquents puisque les charges de personnel représentent plus de 80% de la valeur ajoutée soit 20 points de plus que pour leurs concurrents espagnols ou tchèques. Entre ces extrêmes, un groupe intermédiaire, composé de l'Italie, de l'Allemagne, de l'Autriche mais aussi de la Pologne affiche un ratio frais de personnel, compris entre 70% et 75% de la valeur ajoutée, taux qui apparait donc comme celui de référence en termes de rentabilité brute moyenne. Le cas de la Pologne est plus atypique, le moins disant en coût horaire affiche pourtant un ratio charge de personnel sur valeur ajoutée finalement moyen, car ses entreprises se concentrent sur du transport de masse à faible valeur ajoutée, comme le confirme sa place de 1er caboteur de l'Union européenne.

Graphique 5 : Date d'accèsion des nouveaux Etats membres à l'Union européenne et au cabotage français

Pays	Accord cabotage en France
Chypre	2004
Malte	2004
Slovénie	2004
Estonie	2009
Lettonie	2009
Lituanie	2009
République Tchèque	2009
Slovaquie	2009
Hongrie	2009
Pologne	2009
Bulgarie	2012
Roumanie	2012

Sources : Commission européenne, Euler Hermes

Graphique 6 : Coûts horaires dans les principaux pays de l'Union européenne (en euro)



Sources: Eurostat coût horaire pour le secteur transport et communication, calcul Euler Hermes

Graphique 7 : Le coût du travail rapporté à la valeur ajoutée

Charges de personnel/ VA (%)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Belgique	79,7	82,6	85,5	84,5	84,3	83,8
France	77,4	79,2	78,6	79,8	80,7	80,5
Italie	75,6	70,7	71,8	67,3	69,7	74,8
Allemagne	74,6	70,7	77,6	75,6	76,9	74,1
Autriche	67,0	67,7	71,5	69,3	70,4	71,5
Pologne	68,9	81,4	75,6	71,3	67,2	70,6
Espagne	68,5	70,3	70,4	70,8	68,9	63,3
Rép. Tchèque	66,4	70,2	63,5	60,9	58,9	57,3

Sources: base BACH, Euler Hermes

## Au final, la rentabilité nette est faible ou insuffisante en Europe de l'Ouest, sauf en Espagne

Le secteur du transport routier de marchandises reste confronté de manière persistante à une faiblesse de sa rentabilité. La situation du pavillon belge est des plus préoccupantes avec une rentabilité nette négative ou nulle. Sur la période 2008-2012 le pavillon a perdu -18 % en national et -44 % en international (en t-km). La Belgique est le territoire le plus caboté en Europe en termes de taux de pénétration. Sur la même période le TRM français perdait -14% en national et -35% en international. À l'inverse trois pays surperforment : la Pologne, la République Tchèque, mais aussi l'Espagne, confirmant ainsi le rôle du coût de la main d'œuvre non qualifiée dans la rentabilité des acteurs.

Chaphique 8 : Rentabilité nette rapportée au chiffre d'affaires

Résultat net/ CA (%)	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Belgique	1,5	0,1	-2,1	-1,3	-2,5	0,1
France	2,9	2,1	1,5	1,4	0,1	1,1
Italie	1,0	1,7	1,8	2,6	2,6	0,6
Allemagne	0,9	2,1	-0,5	-0,3	1,5	1,5
Autriche	2,8	0,2	0,2	1,3	1,4	1,4
Pologne	3,8	-0,1	0,1	1,8	3,4	2,9
Espagne	2,6	0,7	1,8	2,0	0,3	5,0
Rép. Tchèque	5,1	4,7	3,6	4,8	5,0	4,4

Sources: base BACH, Euler Hermes

### DISCLAIMER

These assessments are, as always, subject to the disclaimer provided below.

This material is published by Euler Hermes SA, a Company of Allianz, for information purposes only and should not be regarded as providing any specific advice. Recipients should make their own independent evaluation of this information and no action should be taken, solely relying on it. This material should not be reproduced or disclosed without our consent. It is not intended for distribution in any jurisdiction in which this would be prohibited. Whilst this information is believed to be reliable, it has not been independently verified by Euler Hermes and Euler Hermes makes no representation or warranty (express or implied) of any kind, as regards the accuracy or completeness of this information, nor does it accept any responsibility or liability for any loss or damage arising in any way from any use made of or reliance placed on, this information. Unless otherwise stated, any views, forecasts, or estimates are solely those of the Euler Hermes Economics Department, as of this date and are subject to change without notice. Euler Hermes SA is authorised and regulated by the Financial Markets Authority of France.

© Copyright 2014 Euler Hermes. All rights reserved.