

Conditions économiques et sociales du transport léger de marchandises en Pays de la Loire

Tome 2 - Volet social



Ressources, territoires et habitats
Énergie et climat
Prévention des risques
Développement durable
Infrastructures, transports et mer

Présent
pour
l'avenir



Sommaire

Introduction	2
Méthodologie de l'enquête sur le transport léger de marchandises	3
Première partie : Trajectoires biographiques et entrées dans la carrière	5
Une population très hétérogène mais une identité professionnelle forte	5
- Les différences	5
- Les convergences	6
L'accès à la profession : de la pente naturelle à la bifurcation	7
- La pente naturelle : du salariat dans le transport léger à l'indépendance	8
- Les bifurcations : entre opportunité et dépendance	8
- S'installer : de la solidarité au contournement	9
- Deux femmes, deux destins	10
Formes juridiques et configurations entrepreneuriales	11
- Les configurations entrepreneuriales	11
- La forme juridique	12
- La dénomination commerciale	13
Du transporteur-conducteur au transporteur dirigeant	13
Deuxième partie : L'organisation du travail	16
Les modes organisationnels observés	16
- La « messagerie » et ses modes opératoires : le transport organisé en tournée	17
- La course à la demande organisée en « trace directe »	19
- L'« express en direct » organisé en partenariat avec un fournisseur	21
La nature des interactions avec les donneurs d'ordres	23
- Des tarifications diverses en fonction des segments du transport léger	23
- Les relations de sous-traitance	23
- Les relations contractuelles	23
Troisième partie : Les conditions de travail	25
La durée du travail	25
- Salariés de la messagerie et salarié de la trace directe	25
- Les conditions de travail des artisans	27
Variations saisonnières et cycle de vie	28
- Variations saisonnières	28
- Cycle de vie	28
-	
Un défi journalier	29
Quatrième partie : L'emprise de la vie professionnelle et les perceptions du métier	32
- L'amour du travail bien fait	32
- Les formes de pénibilité du transport léger	34
- La pérennité de l'entreprise	35
Conclusion	37

Introduction

La présente étude¹ sur les conditions sociales dans le transport léger de marchandises en Pays de la Loire a été réalisée pour la Direction régionale de l'Équipement des Pays de la Loire par "Aptitudes", association d'universitaires sociologues sous l'égide de l'ORT des Pays de la Loire.

Jusqu'à une date récente, le transport léger pouvait s'exercer sans autorisation de transport. Un véhicule et une simple inscription au registre du commerce permettaient de mener cette activité. Depuis cette date, celle-ci est soumise à une inscription au registre des transporteurs impliquant une condition d'honorabilité, une obligation de capacité professionnelle et de capacité financière. Cette institutionnalisation d'une activité jusque-là pratiquement libre signe l'émergence d'une nouvelle profession dont les contours tant au niveau de la formation professionnelle que des conditions de travail restent à élaborer.

En tant qu'activité, le transport léger se situe aux interstices du réseau des transports de marchandise. Il intervient non seulement sur des segments qui ne sont pas pris en charge par les autres entreprises de transport pour des raisons multiples (rentabilité, transport urgent, etc.) mais il concerne également un champ d'activités plus large que celui du transport traditionnel de marchandise. Juridiquement, il correspond à du transport de marchandises en colis au moyen de véhicules de moins de 3,5 tonnes de PMA (poids maximal autorisé).

L'intérêt porté à cette activité se justifie d'abord économiquement par le développement important de ce secteur au cours des dernières années. Cet essor est induit en particulier par une limitation drastique des règles d'accès aux centres-villes mais aussi par les nouvelles formes d'organisation des tournées dans le transport. Il se justifie également d'un point de vue sociologique par l'émergence d'une nouvelle profession dans un environnement légal peu contraignant qui amène à s'interroger sur les « normes » implicites qui règlent tout aussi bien l'accès à la profession que l'évolution en son sein. Cet aspect sociologique a été peu exploré jusque-là et les « échos » en provenance du terrain sont relativement alarmistes s'agissant des conditions de vie et de travail de ces professionnels.

C'est dans ce cadre que l'ORT des Pays de la Loire qui ne pouvait rester indifférent à cette situation a diligenté l'enquête sociologique dont les résultats sont présentés ici. Cette étude vise à analyser les conditions de travail de ces professionnels du transport, en liaison avec leur activité économique. Nous remercions particulièrement tous ceux qui ont participé de près ou de loin à cette enquête en répondant à nos interrogations et en nous fournissant les éléments qui ont servi à construire ce rapport.

¹ Étude réalisée par Vincent BRICAUD sous la direction de Pierre CAM

Méthodologie de l'enquête sur le transport léger de marchandises

Mener une étude sociologique sur le « transport léger » n'est pas tâche facile. L'hétérogénéité du secteur est patente tant au niveau des activités exercées (commerce d'animaux vivant, transport de fonds, produits pharmaceutiques, messagerie, etc.) que des structures d'entreprise : des microstructures (les plus nombreuses) aux entreprises relevant de groupes internationaux.

Pour garantir une unité de compréhension de notre investigation et couvrir un maximum de terrain, il a été décidé de scinder l'enquête en deux volets : l'une auprès des toutes petites entreprises et l'autre auprès d'entreprises plus importantes. Ainsi, 18 entretiens ont été conduits avec des dirigeants des plus petites structures du secteur (TPE). Quant aux structures les plus conséquentes du transport léger, celles qui embauchent 10 personnes au moins, deux ont été sélectionnées sur la région.

Pour les petites entreprises, celles de moins de 10 salariés, il a fallu constituer un échantillon représentatif tenant compte de l'hétérogénéité de la population. Les indications portées sur le registre des transporteurs étant relativement « pauvres », il a fallu utiliser une source plus détaillée. L'échantillon des entreprises à interroger (n=18) a donc été extrait de l'enquête statistique préliminaire menée par l'ORT et qui comportait un grand nombre d'éléments. Cette enquête comportait 496 répondants. C'est en partant de cette base que l'on a choisi les critères d'échantillonnage puis par tirage au sort les individus répondant à ces critères.

Pour établir le plan d'échantillonnage, nous nous sommes basés sur les variables qui nous semblaient les plus pertinentes dans la base :

- Statut juridique de l'entreprise
- Ancienneté de l'entreprise
- Type de transport
- Rayon d'action (local, national, international)
- Présence ou non de salariés

Pour déterminer les critères à prendre en compte, nous avons pris comme variable test le chiffre d'affaires de l'entreprise et nous avons utilisé une procédure de régression logistique.

Cette analyse par régression montre que deux critères expliquent les variations du chiffre d'affaires au sein des entreprises de moins de 10 salariés :

- Le rayon géographique de l'activité : le CA est d'autant plus élevé que l'on s'éloigne du local pour aller vers l'international (toutes choses égales par ailleurs).
- La présence ou non de salariés dans l'entreprise : le CA varie avec la présence ou l'absence de salariés (toutes choses égales par ailleurs).

A partir des éléments fournis par l'analyse de régression, il a été possible de construire un plan d'échantillonnage stratifié tel qu'il est présenté ci-dessous :

Entreprise	Rayon	%	Échantillon
Avec salariés	Local	5%	1
	Régional	17%	3
	National	15%	3
	International	5%	1
Aucun salarié	Local	6%	1
	Régional	17%	3
	National	22%	4
	International	13%	2
		100%	18

L'analyse du registre des transporteurs ayant révélé des différences interdépartementales au sein des activités de transport léger, la sélection ultime des personnes interrogées s'est opérée en se basant sur la répartition géographique des Entreprises au sein de la Région. On obtenait ainsi la répartition la plus équitable possible des témoignages entre les cinq départements.

Les prises de contact avec les structures visées ont été faites par téléphone. Pour ce faire, on disposait généralement des coordonnées des Entreprises dans le fichier source et lorsque cela n'était pas le cas, des recherches étaient effectuées via internet ou en contactant les Mairies du lieu de l'Entreprise.

Comme pour l'enquête statistique, l'accueil a été extrêmement favorable sans doute parce que cette profession se sent quelque peu délaissée par les pouvoirs publics et semble à la recherche d'une visibilité et d'une légitimité qu'elle est encore loin de posséder. Le plan adopté dans ce rapport épouse les grands chapitres de ces entretiens : L'entrée dans la carrière et la trajectoire professionnelle, l'organisation du travail, les relations avec les chargeurs, les conditions de travail, l'environnement économique et la motivation.

PREMIÈRE PARTIE : TRAJECTOIRES BIOGRAPHIQUES ET ENTRÉES DANS LA CARRIÈRE

Une population très hétérogène mais une identité professionnelle forte

Les différences

L'enquête qualitative confirme en tous points les grandes caractéristiques dégagées par l'enquête quantitative de l'ORT. La population des entrepreneurs en Transport léger apparaît fortement hétérogène que ce soit au niveau de l'âge, de la formation ou du diplôme, de la situation ou de l'expérience antérieure.

Dans cette diversité émerge un point de convergence. Le secteur des transports légers à l'image du transport de marchandise est faiblement féminisé. Les conditions particulières du travail dans le transport sont peu compatibles avec les exigences liées aux contraintes de la double articulation – famille et emploi – propres aux carrières féminines. Parmi les vingt personnes interrogées, seules deux femmes occupaient un poste à responsabilité dans le secteur. Toutes les deux n'avaient pas d'enfant. Malgré les difficultés de mener une vie familiale suivie, il ressort cependant de nos entretiens que la majorité des transporteurs interrogés sont mariés et qu'ils ont des enfants.

Au niveau de l'âge on constate que le plus jeune des 18 artisans transporteurs rencontrés à 23 ans. Il s'agit d'un nantais ayant créé son Entreprise de Transport Léger dès sa sortie de BEP, il y a quatre ans. A l'opposé, l'âge le plus élevé est de 56 ans. Il concerne deux des transporteurs interviewés. Le premier est un mayennais. Celui-ci pratique ce métier comme dirigeant depuis 25 ans et le second est également installé en Mayenne à la tête d'une entreprise de transport léger depuis seulement 3 ans. L'âge est cependant un indicateur partiel et partiel puisqu'il peut correspondre à des anciennetés fort diverses dans la profession.

Au niveau de la formation, l'hétérogénéité est également très forte. Ainsi l'éventail des cursus scolaires s'étale du niveau troisième (sans diplôme) au niveau bac + 3. Il faut également noter que la plupart des cursus scolaires de ces dirigeants ne les destinaient pas à faire carrière dans le Transport. Leurs formations initiales sont très variées : cela peut aller de domaines techniques précis telle la mécanique automobile, le CAP de tourneur/fraiseur ou encore celui de typographe. Mais d'autres se vouaient à la comptabilité, à l'informatique d'autres au commercial et l'on compte même un ancien apprenti boulanger dans l'échantillon.

Les convergences

Cette diversité ne doit cependant pas masquer une profonde identité professionnelle qui se construit autour de deux valeurs – le refus du salariat et l'aspiration à l'indépendance. Cette aspiration à l'indépendance s'ancre le plus souvent dans un héritage familial où cohabitent des petits commerçants, des artisans mais aussi agriculteurs. Dans le cas où les parents du transporteur étaient ou sont eux-mêmes artisans du transport, la reproduction sociale est très souvent énoncée spontanément sur le mode de l'évidence : « *on est tombé dedans tout petit* ».

A chaque rencontre l'attachement à la condition artisanale et à la situation de travailleur indépendant est revenu comme un leitmotiv avec une certaine marque de fierté. Il y a dans cette revendication de l'autonomie un premier élément de culture en commun qui jette un pont au-dessus des différences liées à l'âge, au sexe, à la formation, etc. Cette culture professionnelle de l'autonomie s'accompagne de deux autres traits de caractère : le goût du « travail bien fait » qui trouve son antithèse dans les « massacreurs de véhicule », et la propension à l'effort qui a également son pendant « le promeneur de colis ».

Cette aspiration à l'indépendance se justifie par un refus quasi-unanime de certaines formes du salariat : la précarité attachée à certains statuts (intérim ou contrat à durée déterminée) ou les conditions liées à certains emplois (encadrement, commercial, etc.). De fait quel que soit l'âge, un des premiers facteurs qui explique l'entrée dans la profession est la rupture avec le salariat. Cette rupture se fait le plus souvent brutalement par une sorte de prise de conscience. Plusieurs exemples sont à cet égard parlants.

« J'ai été commercial durant 27 ans jusqu'à l'âge de 45 ans, et j'en ai maintenant 53. J'en avais marre de subir les pressions du commercial et j'avais envie de changer de métier. Comme je n'avais pas mon permis poids lourd, je me suis tourné vers le transport léger parce que c'était à ma portée. Et puis, quand on a donné dans le commercial, on peut tout supporter que ce soit les charges physiques, les horaires ou les conditions de circulation ».

Pour mieux approcher cette diversité des situations, nous avons reproduit ci-dessous un tableau résumant les diverses caractéristiques de la population enquêtée.

<i>sexe</i>	<i>Ancienneté</i>	<i>Âge</i>	<i>Diplôme</i>	<i>Situation</i>	<i>CA</i>	<i>Dpt</i>	<i>Destination</i>	<i>Client dominant</i>	<i>salariés</i>	<i>raison</i>
masculin	4	23	BEPC	chômage	184677	49	Vendée	Pharmacie/Presse	2	aff.pers.
féminin	3	27	Bac	chômage	31139	85	Nantes	V.P.C	0	eurl
masculin	3	28	BEP	chômage	61905	85	Vendée	Divers (Déménagt,ind.)	0	aff.pers.
masculin	6	28	Bac	salarié	35000	53	Île-de-France	Industrie	0	sarl
masculin	2	31	CAP	salarié	41973	44	Nantes	Divers	0	aff.pers.
masculin	7	32	DUT	salarié	268635	44	Nantes	Divers (Ind., VPC, Phar	4	eurl
masculin	10	35	Licence	salarié	661000	44	Allemagne	Industrie	7	sarl
féminin	3	37	Aucun	salarié	116414	49	Nord/Belgique	Industrie	1	eurl
masculin	9	38	Bac	salarié	110499	53	Evron	Industrie	1	aff.pers.
masculin	4	42	Bac	chômage	190774	49	Département	Express et Industrie	5	aff.pers.
masculin	9	42	BEP	salarié	177060	72	Île-de-France	Industrie	5	sarl
masculin	2	43	BTS	sal. Entrep.	1110566	85	Île-de-France	Déménagement	4	sarl
masculin	2	50	CAP	chômage	60088	53	Nord	Industrie	0	aff.pers.
masculin	6	53	Bac	chômage	72845	85	Vendée	Messagerie/Presse	0	aff.pers.
masculin	15	53	BEPC	licencié	69852	72	Bretagne/Centre	Indust. et messagerie	0	aff.pers.
masculin	4	54	Bac	chômage	58000	85	Espagne	Industrie	0	aff.pers.
masculin	7	56	BEPC	salarié	85355	53	Pays de la Loire	Industrie	0	eurl
masculin	3	56	CAP	chômage	60467	53	Allemagne	Industrie	0	aff.pers.

L'accès à la profession : de la pente naturelle à la bifurcation

Parmi les entrepreneurs rencontrés, rares sont ceux qui se sont dirigés vers le Transport Léger dès leur entrée dans la vie active. La plupart du temps, l'orientation vers ce domaine d'activité a été une reconversion après une ou plusieurs expériences professionnelles. En Pays de Loire, seulement 31,2 % des dirigeants actuels du transport léger ont à leur actif une expérience professionnelle antérieure dans le transport routier de marchandise mais pas nécessairement dans le transport léger, et c'était rarement leur première expérience.

Il en est de même pour le panel rencontré, une très grande majorité des dirigeants qui le composent ont connu, eux aussi, des expériences professionnelles diverses et variées avant d'aboutir au Transport Léger.

De fait, en dehors des formalités liées à l'inscription au registre des transporteurs, l'entrée dans le secteur du transport léger peut se faire quasiment à tout âge et sans une mise de fonds trop importante. Cependant, la période où elle intervient varie considérablement d'une personne interrogée à l'autre. Cela tient pour une grosse moitié d'une bifurcation dans leur trajectoire de vie et pour une petite moitié d'entre eux cela tient d'une pente quasi-naturelle les ayant menés du salariat dans le transport à la création ou à la reprise d'une entreprise. L'âge auquel intervient cette rupture avec le salariat est fortement corrélé avec les grands cycles de vie :

- Des salariés jeunes désirant évoluer vers l'indépendance après un premier parcours professionnel décevant ou une période de chômage soit en profitant de leur immersion dans le milieu du transport (3 entretiens) soit en créant d'emblée leur propre entreprise (3 entretiens).

- Des salariés ayant dépassé la trentaine et qui se réorientent vers le secteur des transports (3 entretiens) ou évoluent d'un statut de salarié dans le transport vers un statut d'indépendant (5 entretiens).
- Des salariés à l'approche de la cinquantaine qui se reconvertissent suite à un licenciement ou une lassitude liée à leur emploi en profitant soit d'une opportunité soit en créant leur propre entreprise (4 interviewés).

La pente naturelle : du salariat dans le transport léger à l'indépendance

Parmi les artisans interrogés, huit étaient d'anciens salariés du transport. On peut dire que la prise d'indépendance quelle que soit la situation de départ du salarié – messagerie, entreprise familiale de transport, entreprise ayant une activité connexe (ambulances, taxis, etc.) – intervient après une immersion plus ou moins prolongée dans le secteur qui permet de se constituer un réseau. Comme pour les chauffeurs de nuit, c'est souvent la volonté de gagner plus qui incite à sortir du salariat au moment où s'amorce une vie de famille et le désir d'avoir un « chez soi » :

L'immersion comme salarié dans le milieu du transport permet de se construire un réseau sans lequel il n'est pas possible d'échapper au départ à la sous-traitance pour les grandes entreprises de messagerie ou des commissionnaires. Dans de rares cas, le réseau est une forme d'héritage soit que l'artisan reprenne l'entreprise familiale soit qu'on l'introduise dans le milieu du transport par l'intermédiaire de la famille.

« J'ai 37 ans et cela fait 10 ans que je dirige mon entreprise. Je suis entré dans le transport par l'intermédiaire de mes beaux-parents qui étaient dans la profession. Mon beau-père m'a pris avec lui au début. Il fallait le temps de découvrir le métier et que je m'y mette. »

Les bifurcations : entre opportunité et dépendance

Les ruptures biographiques liées à des bifurcations vers le secteur du transport sont corrélatives le plus souvent à un statut de sous-traitant pour la messagerie. L'absence d'un réseau préalable et d'une connaissance du milieu des transports n'offre guère d'autre possibilité d'entrée pour des salariés extérieurs que cette forme de passage obligée par la « messagerie » et ces différents segments : rapide, express, etc. En effet, ce secteur très concurrentiel se nourrit d'un flux sans cesse renouvelé de nouveaux entrepreneurs prêts à tous les sacrifices pour s'extirper des formes de précarité salariale ou du chômage. Pour la plupart des entrepreneurs interrogés, il s'agit au départ d'une « opportunité » qui s'est présentée le plus souvent sous la forme d'une « tournée » à prendre soit offerte par un « chargeur » soit par un sous-traitant délaissant une partie de son activité.

« J'ai 50 ans et cela fait deux ans que je travaille à mon compte. Avant je travaillais dans un commerce qui a fait faillite. J'ai commencé à travailler pour une société de messagerie qui est très connue. Cela s'est fait comme cela. J'ai pris la place de quelqu'un que je connaissais en fait et puis au bout d'un moment j'ai pris mon indépendance. Je travaille encore un peu pour eux mais de moins en moins. »

Si la sous-traitance avec les entreprises de messagerie est en règle générale la porte d'entrée pour les entrepreneurs qui viennent d'un milieu extérieur au transport, ceux-ci doivent impérativement se constituer un réseau plus large de clientèle durant les trois premières années sous peine de se trouver totalement dépendant d'un secteur où la concurrence est extrême et les à-coups économiques sont externalisés. L'enjeu pour le nouvel arrivant sera de construire son réseau. Pour cela, il faut être relativement stratégique et se laisser du temps pour démarcher sa propre clientèle plutôt que d'accumuler les heures de travail.

« Je n'ai pas de commercial qui travaille pour moi à trouver des clients. Pour l'instant c'est vrai que la société fonctionne assez bien. Mais d'un autre côté, je ne peux pas trop me permettre de faire de la prospection du fait que ce qui me rapporte c'est de faire des kilomètres. Si j'avais un salarié, j'aurais le temps de chercher de nouveaux clients. »

S'installer : de la solidarité au contournement

En dehors de tout diplôme et de tout patrimoine, l'absence d'un réseau préalable c'est-à-dire d'un capital social² n'est pas un bon indicateur pour obtenir des prêts bancaires lors de l'installation. Ces difficultés à trouver des prêts auprès des établissements bancaires sont venues spontanément lors des échanges avec les artisans qui venaient de se mettre à leur compte.

Plusieurs stratégies semblent mises à l'œuvre pour contourner cet obstacle. Une première tactique consiste à faire jouer la solidarité familiale. L'installation est en effet facilitée lorsqu'un membre de la famille est déjà dans le transport. Il se crée alors une sorte de dynamique croisée où le premier véhicule est loué au départ par la famille pour débiter les tournées, et générer des gains qui financeront l'installation définitive.

Une seconde tactique consiste selon les grands principes d'Adam Smith³ à économiser pour accroître son patrimoine : « la cause immédiate de l'augmentation du capital c'est l'épargne ». C'est ainsi que certains des jeunes interviewés ont travaillé plusieurs années dans l'intérim pour se constituer un capital nécessaire à leur installation. Une autre stratégie relève du contournement. Pour acquérir la fourgonnette qui servira de base à l'entreprise, le futur artisan demande un crédit pour l'achat d'un véhicule personnel. Une dernière tactique consiste à démarcher les messageries pour obtenir une tournée.

² Les sociologues distinguent habituellement trois formes de capital : le capital économique qui correspond à la notion de patrimoine, le capital culturel qui correspond au diplôme délivré par une institution (ingénieur INRA, DEA de droit de la fac d'Assas, etc.), et le capital social qui renvoie aux réseaux dont peut se prévaloir un individu.

³ Adam Smith, La richesse des nations, Paris, Flammarion, 1991

Deux femmes, deux destins

Pour illustrer l'entrée dans la profession nous avons choisi deux femmes. Chacune de ces femmes illustre à sa manière une trajectoire possible pour entrer dans le transport léger : la pente naturelle et une bifurcation liée à une période de chômage.

La première femme interviewée est proche de la quarantaine. Elle s'est installée à son compte en association avec son mari, et elle conduit à l'occasion. Le véhicule qui a servi au démarrage a été prêté par le beau-frère qui est artisan dans le transport. L'entreprise a aujourd'hui trois ans d'ancienneté. Elle travaille pour la messagerie mais également à la demande avec un rayon d'action qui va du départemental à l'international. Elle appartient à ce profil d'entrepreneur pour lequel l'entrée dans la carrière obéit à une pente quasi naturelle puisqu'elle a baigné toute petite dans ce milieu.

« J'ai commencé comme chauffeur-livreur à 17 ans. J'ai travaillé jusqu'en 1989 puis je suis devenu agent d'exploitation pendant 10 ans. J'ai été embauchée par un commissionnaire G.. qui fait de la messagerie. Et c'est vrai que ça nous a un petit peu ouvert les portes quand on a décidé de se mettre à notre compte avec mon mari. C'est de famille...J'ai mon oncle qui fait ça. Il a une entreprise de transport depuis 20 ans. Et j'ai mon beau-frère aussi depuis 10 ans. Cela fait maintenant 3 ans qu'on a l'Entreprise avec mon mari. On travaille avec G.. et c'est du petit colis jusqu'à 30 kilos. Donc, on livre des particuliers ou des Entreprises.... C'est des commandes sur Internet bien souvent ou des ventes par correspondance, des choses comme ça... ».

La seconde femme interviewée est beaucoup plus jeune. Elle vient tout juste de franchir le cap des 25 ans. Son entrée dans la profession ne s'inscrit pas dans une trajectoire rectiligne comme la première mais est plus nettement liée à une bifurcation. Ne trouvant pas d'emploi dans sa formation – la vente - le transport léger est apparu comme une « porte de sortie ». Ces parents qui sont artisans ont acheté le véhicule pour débiter. Le siège social de l'entreprise se trouve d'ailleurs dans les locaux professionnels des parents. Cependant, au bout de trois ans, elle n'arrive toujours pas à vivre de son entreprise et elle songe à abandonner. A la différence de la première, son absence d'ancienneté dans la profession ne lui a pas permis de se constituer un réseau. Elle travaille en sous-traitance dans la vente par correspondance. On ne lui confie pas assez de colis pour que l'activité devienne rentable.

« Je suis devenue artisan dans le transport léger grâce à mon père qui connaissait une personne qui faisait cette activité et qui partait à la retraite. J'étais à ce moment-là en recherche d'emploi. J'avais fait un peu de livraison en boulangerie car j'ai une tante qui a une boulangerie. J'étais très intéressée car j'aime bien rouler et l'indépendance me plaît. J'ai donc fait les démarches et puis j'ai pris la suite. Je n'ai de relation qu'avec un chargeur pour qui je travaille tous les jours. Je fais essentiellement du petit colis. Tout ce qui est vêtement ou produits de beauté. Je travaille près de dix heures par jour et je n'y arrive pas. Le plus lourd, c'est clairement les charges sociales. Je gagne tellement peu que je ne paye pas d'impôts. Mon but, ça serait d'avoir plus de colis pour faire du chiffre mais on me le promet toujours mais ça ne vient jamais. Ça m'embête beaucoup mais je vais devoir abandonner car je ne peux pas vivre de mon métier ».

Formes juridiques et configurations entrepreneuriales

Tout d'abord, parmi les 18 TPE rencontrées, trois modèles d'entreprises sont apparus auquel il convient d'ajouter un statut quasi exceptionnel mais qui n'est peut-être pas unique. Ces *modèles* d'entreprise sont constitutifs de l'état de développement de la structure entrepreneuriale et plus particulièrement des fonctions remplies par leur dirigeant.

Les configurations entrepreneuriales

Dans le premier cas de figure, le chef d'entreprise est un **transporteur-conducteur**, il est l'unique travailleur de l'entreprise. Il est omnipotent, c'est-à-dire qu'il se charge à la fois de l'exploitation en conduisant lui-même son véhicule pour acheminer les marchandises, et il s'occupe de la gestion économique et commerciale de l'entreprise. Ce type de structure pilotée par une seule et même personne a été le plus rencontré à l'occasion des entretiens avec les artisans (10 entretiens soit 55 % du panel).

Ensuite, le second cas de figure concerne les entreprises dans lesquelles une partie de la production a été déléguée à un ou des salariés. Cependant, malgré l'embauche de personnel, le chef d'entreprise continue à avoir une part active dans la production. Non seulement il conduit encore un des véhicules de son parc pour effectuer une tournée ou une livraison, mais, il doit toujours s'occuper de la gestion administrative et commerciale de l'entreprise. A cela s'ajoutent désormais les tâches relatives à la répartition et l'organisation du travail. Un des défis de ce type de transporteur est relatif à la performance commerciale de son entreprise puisqu'il doit à présent assurer un chiffre d'affaire qui soit suffisant pour pouvoir payer ses salariés.

Au sein du panel, cinq entretiens ont été réalisés avec ce type d'entreprise (soit 34 %). Ces **transporteurs-patrons** ont de 1 à 5 chauffeurs. Au-delà, le travail de gestion prend une part trop importante. Par ailleurs, des entreprises de ce type ne peuvent fonctionner que si les salariés sont employés sur des tournées. En général, l'entreprise a passé un certain nombre de marchés avec des messagers, des commissionnaires ou encore des répartiteurs pharmaceutiques et assure des lignes régulières. Certains employeurs se consacrent à des courses sur demande que ce soit au niveau national ou international et assure éventuellement des tournées en remplacement. D'autres ont les mêmes journées que leurs salariés et partagent la même existence.

A partir de sept salariés, il devient quasiment impossible de gérer l'ensemble des tâches et même avec un effectif moindre si l'entreprise ne fait que de la trace directe. Dans ce cadre, le chef d'entreprise délègue complètement la production à ses chauffeurs. Il est à présent un **transporteur-dirigeant**, c'est-à-dire qu'il abandonne la fonction de conducteur pour se consacrer uniquement aux tâches relatives à la gestion commerciale, administrative et à l'organisation du travail. Ce modèle de **transporteur-dirigeant** concerne à l'évidence les deux entreprises de messagerie que nous avons

rencontrées. Cependant en dehors de ces deux entreprises, il faut également compter les transporteurs qui font des courses à la demande. L'employeur doit alors gérer les emplois du temps de plusieurs conducteurs en cherchant à leur donner les courses les plus rationnels tant au niveau des déplacements que de la durée du travail. Cela devient un véritable « puzzle » qui réclame de la part du chef d'entreprise une quasi permanence.

Il faut encore ajouter à ces modèles un dernier type : le **salarié-entrepreneur**. Il s'agit d'une combinaison tout à fait exceptionnelle de deux statuts antithétiques mais dont l'un est précaire – la sous-traitance pour la messagerie – et l'autre assuré – le salariat. Le **salarié-entrepreneur** que nous avons rencontré travaille le jour en chauffeur indépendant pour la messagerie au sein de son entreprise qui comporte trois salariés et travaille la nuit comme chauffeur salarié pour une entreprise qui livre des produits pharmaceutiques. Cette situation perdure quasiment depuis six ans.

La forme juridique

La forme juridique n'est pas toujours adaptée au modèle entrepreneurial. L'un des risques lié à l'entreprise « en nom propre » est que l'entrepreneur engage son propre patrimoine. Lorsque le patrimoine de l'entreprise ne comporte qu'un seul véhicule et que le domicile sert également de siège social⁴, les risques pris sont relativement limités et un statut d'entreprise en « nom propre » peut se justifier. Dans notre échantillon, c'est le cas pour une majorité des entreprises ne comportant aucun salarié (7 sur 9). Parmi ces micro-entreprises, seules deux ont un statut d'EURL qui permet comme pour les SARL de limiter l'engagement sur le patrimoine.

Mais pour les entreprises comportant un ou plusieurs salariés, et dès lors que le patrimoine de l'entreprise est plus important, la forme juridique la plus adaptée serait sans aucun doute une SARL ou une EURL ce qui n'est pas le cas général.

Les deux entreprises de messagerie rencontrées ont bien cependant le statut de sociétés : une SA et une SARL, il s'agit pour la première d'une entreprise appartenant à un groupe implanté en France et en Europe, pour la seconde d'une entreprise moyenne. La première est un établissement qui comporte une soixantaine de salariés dont une quarantaine de chauffeurs et une dizaine d'employés dédiés à la manutention et à l'administration. Cette entreprise sous-traite également une partie de sa production à une dizaine de transporteurs légers indépendants. La seconde est une PME comptant 16 chauffeurs-livreurs salariés et qui sous-traite à trois indépendants.

⁴ Les entretiens se sont le plus souvent déroulés au domicile des entrepreneurs qui servait également de siège social. Dans un cas, il s'est déroulé au domicile des parents qui servait de siège social.

La dénomination commerciale

La plupart des SARL ou des EURL ont abandonné le patronyme du dirigeant pour une raison sociale et un nom commercial plus évocateurs de l'activité et plus anonyme : tempo express, frais et dispo, etc. Malgré tout, il faut noter qu'un certain nombre n'ont pas voulu de cet anonymat et ont conservé le patronyme du dirigeant (3 sur 8). Cette attitude est significative d'un milieu professionnel où le nom reste une forme de garantie sur un marché où la plupart des contrats sont « moraux » et engagent l'honneur des parties.

Plus surprenante est l'adoption par une entreprise sans salarié d'un statut de SARL et d'une raison sociale très anonyme. Il s'agit d'un jeune entrepreneur.

Enfin, parmi les jeunes interrogés, certains gardent leur patronyme parce les parents ont une entreprise et la famille est déjà connue.

Du transporteur-conducteur au transporteur dirigeant

Parmi les structures investiguées, les entreprises de transport léger ayant des salariés sont minoritaires, ce qui est représentatif de la structure des entreprises de la région. En effet, à l'échelle des Pays de la Loire, plus de la moitié (53,8 %) des entrepreneurs sont des transporteurs-conducteurs travaillant seuls. Parmi les entreprises du panel, la proportion est très proche puisqu'elle s'élève à 55,6 %. Si l'on ajoute aux entreprises individuelles les micros entreprises n'ayant qu'un conducteur salarié, la proportion d'entreprises n'ayant au maximum qu'un salarié monte à 73 %.

Outre les aspects liés à la rentabilité de l'entreprise, l'un des freins à l'emploi salarié est le travail supplémentaire de gestion qu'impliquerait le recrutement. Dans un temps fortement contraint où les heures de travail s'enchaînent, il est difficile pour la plupart des artisans rencontrés de pouvoir dégager un moment consacré à la « gestion sociale ». Pourtant, nombre d'entreprises ont une masse de travail telle que le fait d'embaucher serait un impératif. Mais plutôt que de prendre un salarié pour pouvoir honorer toutes les demandes, certains artisans - travaillant en direct avec des entreprises - préfèrent refuser des commandes et ne pas « *s'embarrasser des soucis liés à l'embauche* ».

Pour des artisans habitués à ne pas compter leurs heures, l'embauche d'un salarié confronte à la réalité d'une durée légale. Or, cette immixtion d'une norme dans un environnement où règne le pointillé et le flou – attente chez les clients, urgences de dernière minute, etc. – n'est pas sans poser de réels problèmes. La coordination du temps de travail salarié avec les flux de marchandise peut se révéler au final extrêmement ardue. Un des transporteurs-patrons rencontrés précisait en entretien que cette fonction d'organisation des tournées des salariés de manière à ce que celles-ci soient légales en termes de temps de travail était le pire casse-tête de son métier. Il évoquait ainsi sa difficulté à effectuer la répartition des tournées de façon à coordonner la gestion des flux de colis avec

les horaires de travail des chauffeurs. De plus, même lorsque la solution a été trouvée pour rendre la tournée du salarié conforme à la réglementation, le contexte même du métier peut rapidement bouleverser cet équilibre. Il faut alors penser aux impondérables comme les conditions de circulation entraînant parfois des retards ou les attentes lors des ramasses.

Un autre argument souvent avancé par les entrepreneurs tient au « savoir-être » des salariés et aux craintes qu'il alimente. Dans ce milieu professionnel fait d'indépendants, le salarié « massacreur de véhicules » ou « promeneur de colis » constitue une sorte de dahu qui hante la plupart des histoires qui s'échangent entre confrères. Il en va ainsi de cet artisan qui, pour expliquer ces craintes d'embaucher, évoquait le cas d'un confrère qui avait perdu l'un de ses clients majeurs parce que son salarié n'avait pas assuré sa tournée. Les conséquences de cette absence avaient été catastrophiques pour l'entreprise. Suite à la perte de ce client, ce transporteur n'avait pas réussi à retrouver un marché suffisant pour occuper son salarié et avait dû le licencier en lui payant toutes ces indemnités.

Cette crainte des entrepreneurs est très fortement liée à l'absence de garantie qu'offrent les recrutements dans ce domaine. Comme toute activité professionnelle, l'emploi de chauffeur-livreur relève d'une certaine forme de compétence que les acteurs du secteur ont peu de mal à définir - ponctualité, politesse, goût de l'effort, soin apporté à l'ouvrage, etc. - mais qui ne trouve aucun écho du côté des pouvoirs publics que ce soit au niveau de la formation ou du placement. Alors que ces entrepreneurs tentent de se démarquer par la qualité de leur ouvrage, l'image qu'on leur renvoie de leur « métier » est celui du « tout venant ».

« On a d'abord fait appel à l'ANPE...Cela n'a pas été simple. On nous a présenté un peut tout et n'importe quoi. C'étaient des gens qui croyaient que le métier de chauffeur c'est facile et puis qui pensaient tout de suite aux vacances. Je me souviens avoir emmené avec moi sur une tournée des hommes qui hésitaient à prendre les gros colis et à qui j'ai eu à dire : "Mais attendez Monsieur, regardez-moi, honnêtement je fais 45 kilos et je le fais quoi !" On a laissé tombé... ».

Les transporteurs qualifient ce genre de postulants de « promeneurs de colis » qui croient que le transport se résume à « une simple balade d'un point A à un point B ». D'ailleurs, ces salariés se découragent rapidement à l'épreuve de la flexibilité des horaires et de la technicité de ce travail, et laissent en « plan » l'employeur renforçant du même coup la défiance du milieu. Les artisans font également référence à un autre type de chauffeurs. Ce sont ceux qui accumulent la casse durant leurs livraisons. Cela peut se caractériser par de la casse éventuelle des marchandises transportées due à un chargement mal étayé ou par un enfoncement du bas de caisse du véhicule. Car, un autre défi du recrutement est de trouver de bons pilotes. En effet, certains chauffeurs débutants ne parviennent pas à maîtriser le gabarit des véhicules de type fourgon par exemple ; or, ce genre de difficulté de conduite se traduit souvent par des détériorations de matériel entraînant des frais auxquels les petites structures ont du mal à faire face. Plusieurs artisans ont ainsi parlé des « massacreurs de véhicules » dont ils ont dû se séparer pour des dégâts importants et répétés.

Il ressort de ces témoignages que ces difficultés de recrutement sont inhérentes à une carence en matière de formation des chauffeurs-livreurs. En définitive, la seule condition est d'avoir son permis B et pourtant ce métier requiert des compétences plus vastes qu'il est très difficile de vérifier. C'est pourquoi les artisans recrutent, si possible, des personnes faisant partie de leur entourage plus ou moins proche, et en qui ils peuvent avoir confiance. Les entreprises de messagerie que nous avons rencontrées procèdent de la même manière par un système de qui privilégie le recrutement en interne et encourage la mobilité au sein des différentes agences. L'engagement définitif est toujours précédé d'une période d'essai parfois longue – deux mois dans certaines entreprises – ou d'un contrat à durée déterminée. Dans les grandes entreprises de messagerie, c'est d'abord au niveau de l'intérim que s'opère le travail de filtrage.

Cependant, le métier étant en phase d'achever sa professionnalisation, certains artisans du Maine-et-Loire ont évoqué la création récente d'un centre de formation de chauffeurs-livreurs dont la visite les a particulièrement enthousiasmés. Cet organisme, financé par les OPCA (organismes paritaires collecteurs agréés), prodigue une véritable formation de six mois pour accéder au métier de chauffeur-livreur.

DEUXIÈME PARTIE : L'ORGANISATION DU TRAVAIL

Les modes d'organisation du travail dans le transport léger déterminent tout d'abord la nature du lien social qui s'établit entre l'artisan et sa clientèle, puis les formes de pénibilité attachées aux différentes organisations et enfin les chances de « survivre » dans un milieu professionnel où les modalités d'insertion sont corrélatives de la nature et de l'importance des revenus.

Cette construction d'une typologie des diverses organisations d'acheminement du fret est relativement complexe dans la mesure où les termes employés par les professionnels eux-mêmes diffèrent le plus souvent alors qu'ils semblent désigner les mêmes opérations de transport. Et inversement, deux transporteurs peuvent mettre le même nom sur leurs activités respectives alors que tout semble montrer que celles-ci divergent. Les nuances semblent importantes d'un transporteur à l'autre et sont très certainement à mettre en relation avec leur degré d'acculturation au milieu. Chez les nouveaux, le vocabulaire propre au secteur du transport n'est pas encore acquis et des termes couramment utilisés par d'autres plus anciens comme chargeur, affréteur ne sont pas toujours compris.

Les modes organisationnels observés

Traditionnellement, on distingue dans le secteur du transport léger deux modes d'organisation du travail qui sont la « tournée » et la « trace directe ». La *tournée* se définit généralement comme un parcours comportant plusieurs points de livraison en sachant que chacun de ces points de livraison est appelé « position ».

La *trace directe*, quant à elle, désigne un acheminement de cargaison effectué ponctuellement en fonction d'une demande particulière. L'acheminement se fait alors d'une origine à une ou des destination(s) sans opération de tri intermédiaire. Une livraison (ou course) en *trace directe* comporte généralement un seul point de livraison. Mais, il arrive assez fréquemment que plusieurs points soient livrés sur le même parcours et ce pour répondre à une demande ou par souci de rentabiliser la course.

Ces deux modes organisationnels correspondent à des conditions de travail très différentes quant aux distances parcourues et à la périodicité. La tournée s'inscrit dans une opération de type « messagerie » avec un rayon d'action circonscrit dans l'espace et une organisation des périodes journalières très régulière. Les transports en trace directe relèvent de la « course à la demande » et peuvent se faire aussi bien au niveau local, que national voire international et à tous les moments de la journée.

Cependant, au regard des témoignages recueillis, cette distinction entre ces deux modes organisationnels du transport léger ne semble pas suffisante pour répertorier toutes les déclinaisons existantes. Le plus souvent ces deux modèles – trace directe et tournée – s’entremêlent pour créer une catégorie mixte où l’entrepreneur alterne les tournées et les courses à la demande soit à des moments différents de la journée soit à des moments différents de la semaine. D’autres paramètres permettent d’introduire un mode organisationnel supplémentaire qui emprunte à la tournée sa régularité mais qui, au niveau économique, relève de la « trace directe » et que nous avons nommé : « express en direct ».

La « messagerie » et ses modes opératoires : le transport organisé en tournée

La messagerie est l’un des segments majeurs de l’activité des transports de marchandises. C’est en partie grâce à la fiabilité et à la réactivité de cette solution de transport que le transport léger connaît un essor important depuis une quinzaine d’années. Cette activité se caractérise par le groupage des colis et leur tri (dégroupe) à des fins d’acheminement vers des zones précises où s’organise la distribution effectuée tout au long d’un parcours appelé tournée.

Selon Dupeyron, « la messagerie est une modalité du transport de marchandises qui traite, par des moyens essentiellement routiers, les envois de moins de trois tonnes constituées de colis par un enlèvement, un groupage/dégroupe et une distribution. Son système d’exploitation repose sur des plates-formes régionales de groupage/dégroupe rayonnant en étoile et sur des lignes qui les relient entre elles, permettant une couverture du territoire national dans un délai compris entre 24 et 48 heures ». (Dupeyron [2000], CCTN [2001])

Ce mode de transport des colis fait donc appel à une organisation particulière qui s’apparente sensiblement à une organisation de type industriel si l’on considère la rationalisation mise en place pour l’exécution du travail. Les colis arrivent en effet sur de grandes plates-formes de dispatching où ils sont triés et étiquetés par des systèmes automatisés et informatisés. Cette évolution technologique permet notamment de suivre à la trace les colis.

En outre, les offres de messagerie se sont diversifiées soit en jouant sur l’extrême rapidité du service soit sur la qualité ou sur les deux. Sont apparus ainsi trois segments sur le marché de la messagerie :

- La « messagerie express » qui consiste en un enlèvement d’un ou plusieurs colis avant 18 h 00 pour livraison le lendemain avant 12 h 00, et ce avec des délais garantis, une remontée d’informations et un suivi des livraisons.
- La « messagerie rapide » qui consiste en un enlèvement (un ou plusieurs colis) avant 18 h 00 et une livraison assurée avant 18 h 00 le lendemain (ce type de messagerie peut-être selon les cas intégré à la messagerie express ou à la messagerie traditionnelle).
- La « messagerie traditionnelle », dont les délais de livraison sont garantis sous 48 heures.

Bien entendu, les prix de ces différents types de prestations varient selon les délais de livraison garantis. Au-delà des coûts de leurs prestations, les grands messagers se distinguent en attribuant des critères supplémentaires au produit commercial qu'ils proposent. Ainsi, certains messagers se sont spécialisés dans le « *monocolis* » ou « *petit colis* » dont le principe est de prendre en charge uniquement des colis correspondant à un certain calibre. C'est, par exemple, ce qui a été décrit comme le « *concept Exapaq* » prévoyant exclusivement le transport de colis d'un poids maximum de 30 kilos, dont la longueur ne dépasse pas 2 mètres et faisant moins de 3 mètres une fois déployé.

Concrètement, dans le cadre d'une exploitation de type messagerie, l'artisan de transport léger intervient à la fin de la chaîne logistique. Il prend en charge les colis au centre de tri à l'issue de l'étape de groupage/dégroupage pour en effectuer ensuite la distribution. De fait, au sein de cette configuration organisationnelle, les tournées d'enlèvement et de distribution des colis ainsi que l'ensemble de la logistique sont organisés par les grands messagers eux-mêmes. Les sous-traitants qui interviennent sur ce maillon de la chaîne logistique sont essentiellement une main-d'œuvre d'ajustement. Selon les départements et les groupes, la part des entreprises assurant de la sous-traitance varie considérablement.

Parmi le panel d'indépendants rencontré en entretien, 6 entreprises travaillent régulièrement en sous-traitance pour la messagerie. Le plus souvent cette activité de sous-traitance se concentre sur les livraisons en matinée. Quelle que soit l'entreprise, le mode d'organisation des tournées reste semblable. Pour ce faire, chaque chauffeur commence vers 6 H 00 par le chargement de son véhicule des colis qui ont été triés et étiquetés au préalable en fonction de leurs destinations. Puis débute la tournée de distribution entre 7 H 00 et 7 H 30. Chaque tournée comprend pratiquement autant de points de livraison qu'il y a de colis, soit environ 75 en moyenne. Il y a généralement un seul envoi et donc un seul colis par position. D'après les transporteurs de messagerie rencontrés, ce qu'ils définissent comme une « *petite journée* » se caractérise par une soixantaine de colis à livrer ; lors d'une « *grosse journée* », ce même nombre peut s'élever jusqu'à une centaine de positions. La plupart du temps, le chauffeur doit être de retour au dépôt avant midi en ayant procédé à toutes ses livraisons. Ensuite, l'après-midi est consacré à une autre tournée, mais celle-ci est dite de « ramasse », cela consiste à effectuer un certain nombre d'enlèvements de colis qui seront distribués le lendemain. Ces tournées de « ramasse » sont moins longues et s'achèvent en fin d'après-midi.

Les tournées régulières du matin constituent une base du revenu des artisans à laquelle va et doit venir s'adjoindre d'autres tournées – très tôt le matin ou durant la nuit – ou des courses à la demande durant le week-end. A la différence des salariés qui sont limités par la durée du travail, les artisans enchaînent tout au long de la journée et tout au long de la semaine différentes formes d'acheminement. Ceux qui n'ont que les tournées du matin et d'enlèvement de l'après-midi n'arrivent pas à vivre de leur activité. C'était le cas notamment de deux entrepreneurs que nous avons rencontrés et qui n'avaient que des tournées en messagerie. Les autres artisans du panel (4 sur 6) combinent différentes activités et alternent les tournées comme le montrent les extraits suivant :

« Je décolle à trois heure trente du matin parce que j'ai un contrat de manutention avec G... Je fais le tri des colis à l'arrivée et puis je charge. Je fais une tournée jusqu'à 9 h00. Je monte jusqu'à Angers puis je passe chez un commissionnaire pour voir s'il y a des choses à redescendre. Je trouve toujours quelques colis et je reviens chez moi vers 13h00. Je repars à trois heure moins le quart et ça jusqu'à 19h00. Le week-end on prend les courses qui se présentent, cela peut-être du national comme de l'international.»

« Je me couche à 4h00 et je me lève à 9H30. Je vais charger mes « trois suisses » puis je vais livrer mes particuliers jusqu'à 13h/14h. L'après-midi, je fais une petite sieste puis je m'occupe de tout ce qui concerne la gestion de l'entreprise : papiers, tickets de gasoil, etc. Je reprends le soir à 21h00 et je vais livrer des produits pharmaceutiques jusqu'à 4H00.»

« Je travaille à 75% pour de la messagerie ou de l'express, et le reste c'est à la demande. J'ai une tournée régulière le matin. Je monte à Nantes tous les matins et je redescends sur la Vendée pour livrer. Après, il peut y avoir des express ou je pars sur une commande pour du national. Cela peut être sur Brest comme sur Marseille. C'est plutôt le vendredi. Je charge le vendredi soir et je roule toute la nuit. Je m'arrête en général le samedi soir sauf si un particulier me demande pour un déménagement. »

La course à la demande organisée en « trace directe »

Dans le cas d'une course à la demande, contrairement à la messagerie, les marchandises transportées ne transitent pas par un dépôt. Il n'y a donc pas de tri intermédiaire préalable à la distribution finale. Ainsi, le transporteur assure l'acheminement de l'envoi de A à Z. Il prend en charge la marchandise directement chez l'expéditeur et la conserve jusqu'au moment où il procède à sa livraison chez le destinataire. Le trajet typique effectué en trace directe part donc d'une origine à une destination sans arrêt intermédiaire, pour effectuer 2 mouvements : un enlèvement et une livraison.

Avec ce mode d'organisation, le transport de marchandise émane toujours d'une demande singulière. Les envois sont non seulement extrêmement variés mais il en va également pour la clientèle qui peut être aussi bien un particulier qu'une entreprise. Le nombre de clients peut varier d'une dizaine à une quarantaine voire une centaine. Par ailleurs, le transporteur ne peut imposer un calibre bien spécifique aux marchandises à acheminer comme cela peut être le cas en messagerie. D'ailleurs, il n'y a pas de critère autre que le PTAC du véhicule qui doit être inférieur à 3,5 tonnes. Les transporteurs qui exécutent ce genre de prestations précisent justement à propos des chargements que : *« ça peut être de tout, du moment que ça rentre dans le camion et qu'une fois chargé celui-ci ne fasse pas plus de 3,5 tonnes »*. La demande de transport en trace directe implique également que la course soit dédiée à une seule mission, c'est-à-dire qu'il y ait un seul expéditeur pour un seul destinataire. Cependant les effets de la conjoncture incitent les transporteurs à optimiser de plus en plus leurs courses, par souci de rationalisation économique, en multipliant le nombre de livraisons à effectuer sur le même trajet lorsque c'est possible.

Chaque transport étant consécutif d'une demande spécifique, les prestations en trace directe sont nécessairement ponctuelles. Par nature, les prestations ne se font pas régulièrement selon une fréquence fixe, mais elles peuvent néanmoins être récurrentes et donner lieu à des partenariats entre le donneur d'ordres et le transporteur. Parmi les transporteurs rencontrés travaillant en trace directe, plusieurs ont déclaré avoir une partie de leur clientèle constituée d'habitues les sollicitant plus ou moins régulièrement. D'ailleurs, la fidélisation des clients est un des challenges des transporteurs car ce segment du transport léger est soumis à une concurrence intensive y compris de la part des transporteurs étrangers. Pour parvenir à cette relation privilégiée avec leurs clients, les transporteurs ont peu de marge de manœuvre. C'est alors principalement la qualité de leur prestation, à savoir le soin apporté à la marchandise transportée et le respect du caractère souvent urgent de l'acheminement, qui leur permet de gagner la confiance du client et d'accroître leur réseau de clientèle par un phénomène de bouche à oreille

Au niveau des conditions de travail, c'est l'absence de prévisibilité et l'astreinte qui en est corrélative qui constituent les aspects pénibles de ce segment du transport léger. En effet, les commandes de transport peuvent intervenir à tout moment sans qu'il soit possible de prévoir à l'avance les horaires de départ et de retour. C'est pourquoi les transporteurs ont tous insisté sur la disponibilité dont ils doivent faire preuve la plupart du temps. Certains ont même ajouté qu'ils sont branchés 24 heures sur 24 à l'oreillette de leur téléphone portable et sont tenus d'être « corvéables » à merci. Cette disponibilité constitue un des éléments de « survie » dans la profession.

Une autre pénibilité du travail est liée aux découchés. Concernant le rayon géographique des acheminements, nous avons vu qu'il était majoritairement local ou régional dans le cas des tournées en messagerie. Or, pour ce qui est du transport en trace directe, ce rayon d'action est nettement plus variable et beaucoup plus étendu. Selon les clients, la vocation géographique peut être locale ou bien nationale, voire même internationale dans certains cas. Trois des entreprises rencontrées sont régulièrement amenées à effectuer des courses destinées à l'étranger et l'une d'entre elles en a fait sa spécialité. Ces transporteurs travaillant à l'international limitent le plus souvent leurs dessertes aux pays limitrophes mais ces déplacements entraînent le plus souvent des découchés lorsque l'artisan n'enchaîne pas les courses tel cet artisan qui partait pour la Belgique en après-midi et devait assurer le lendemain matin une livraison en Mayenne.

« Hier, je suis allé livrer des pièces pour de l'automobile en Angleterre. Je suis parti hier midi à l'entreprise pour prendre les pièces qui n'étaient pas prêtes. J'ai dû attendre jusqu'au dernier carat 14H00 pour pouvoir partir prendre le bateau à 17h00. C'était le dernier. Donc, j'ai eu un peu de stress surtout pour le permis. J'ai essayé de dormir un peu sur le bateau puis une fois arrivé, j'ai roulé toute la nuit pour arriver dans le sud-est de l'Angleterre. Et, puis au retour j'ai fait des pauses de sommeil. »

Au niveau économique, ce mode de transport est souvent la solution privilégiée par les entreprises ayant à assurer un envoi isolé à caractère urgent. Par exemple, cela peut être le cas d'un industriel dont une machine se trouve en panne et qui a besoin de se faire livrer au plus vite pour relancer une chaîne de production. Le recours à ce genre de transport est également adéquat pour pallier les

dysfonctionnements liés aux réductions de stock de plus en plus pratiquées dans les entreprises. Or, cette volonté de ne pas stocker engendre la nécessité de fractionner les approvisionnements et donc de se faire livrer plus souvent mais en plus petite quantité. Ce genre de mission semble naturellement destiné au transport léger.

Les transporteurs interviennent également en trace directe pour des opérations encore plus occasionnelles tels que les déménagements de volume réduit par exemple. Ainsi, un des transporteurs interviewés s'étant spécialisé dans ce domaine expliquait qu'il était régulièrement sollicité pour des déménagements de bureaux, par exemple ou encore d'archives, etc. Enfin, la course à la demande peut être consécutive d'une erreur effectuée par une entreprise. Par exemple, une erreur de livraison ou un retard dans la passation d'une commande. Ce sont autant de raisons pour faire appel au transport léger qui trouve sa place à l'interstice des réseaux où les maillons sont les plus faibles.

« L'express en direct » organisé en partenariat avec un fournisseur

Au regard des entretiens recueillis, la description que certains artisans ont faite de leur activité rend complexe l'identification de leur mode d'organisation de transport. Il est difficile de classer leur activité de façon catégorique soit dans le registre de la messagerie ou dans celui de la course à la demande.

En effet, dans un premier temps, l'activité exercée par ces transporteurs évoque une organisation en trace directe car l'acheminement des marchandises ne transite à aucun moment par une plate-forme de dispatching d'un grand messager et ne subit aucun tri intermédiaire. La nature même des livraisons réalisées semble répondre aux dysfonctionnements des politiques de flux tendus propres aux grandes entreprises industrielles. Ces livraisons permettent des approvisionnements au compte goutte ou visent à pallier les insuffisances de stock.

En revanche, d'autres aspects de ce mode de transport le rapprochent nettement plus de la messagerie. Premièrement, ces missions s'organisent sous forme de tournées récurrentes et relativement fixes. Ce qui différencie très nettement ce segment de la course à la demande. L'un des transporteurs travaillant de cette manière disait à ce sujet : « [...] de toute façon c'est récurrent, toutes les tournées sont à 90 % les mêmes quoi ! On passe tout le temps aux mêmes endroits, à peu près aux mêmes moments ». Les tournées assurées par ce transporteur se composent donc des mêmes *positions* d'une fois à l'autre et s'effectuent selon une même fréquence. Dans ce cadre, le transporteur peut faire la même tournée une fois par semaine, plusieurs fois par semaine ou bien quotidiennement. Deuxièmement, la clientèle de ces transporteurs se limite le plus souvent à un ou deux chargeurs, et non à une pluralité.

Ainsi, au fur et à mesure que les artisans rencontrés décrivaient ce genre d'activité un nouveau mode d'organisation du transport léger a pu s'identifier : « l'express en direct ». Il s'agit d'un mode que l'on peut qualifier d'hybride se situant au croisement de la messagerie par sa régularité et de la course à la demande par son aspect économique qui le lie à la gestion des flux.

Le fournisseur avec lequel s'organise ce segment du transport léger peut être un industriel ou un commerçant ou un ensemble coordonné d'entreprises. Le transporteur léger établit un partenariat avec ce client qui a décidé d'externaliser son service de transport en le confiant à un autre indépendant. A ce titre ce dernier intervient comme sous-traitant. Ce type de collaboration née de l'abandon du service interne de livraison est une réelle opportunité pour les transporteurs qui emportent de tel marché. On peut parler de « niches » puisque ces transporteurs acquièrent ainsi une clientèle régulière assurée, gage d'une bonne santé financière. Parfois entre l'entreprise et le transporteur s'interpose un commissionnaire. C'est le cas en particulier pour le secteur automobile sur l'international. Un des artisans rencontrés travaille régulièrement pour un commissionnaire qui l'envoie approvisionner les chaînes d'automobile externalisées dans les pays de l'Est. Même s'ils expriment leur désaccord avec le principe de la commission qui peut s'élever jusqu'à 20 voire même 30 % du montant facturé au client : « *les commissionnaires prennent la crème de l'argent, le meilleur argent, celui du dessus...* », certains interviewés recourent à cette solution car elle leur procure une régularité dans les tournées que n'assure pas la trace directe.

En dehors de toute commission, le fait que le client ait abandonné son service interne de transport induit que les prestations du transporteur léger doivent coûter moins chères au client que si celui-ci continuait à assurer lui-même ce service. C'est le principe de ce segment d'activité. Par conséquent, il n'y a pas de prix fixes pour de telles prestations, le transporteur ne facture pas en fonction d'un barème ou d'un forfait kilométrique mais selon la négociation réalisée avec son client. Puis, comme en messagerie, le transporteur est rémunéré à la position. C'est pourquoi ce dernier a tout intérêt à accroître le nombre de positions par tournée. Ainsi, pour optimiser la rentabilité d'une tournée, il faut qu'elle s'effectue sur une zone restreinte et qu'elle comporte le plus de positions possible.

A titre d'exemple, un des transporteurs légers interrogé est devenu l'expressiste attitré d'un ensemble de concessions automobiles de son département. Il fournit tous les petits garages ayant localement la même enseigne. Cette collaboration fructueuse a permis à ce transporteur de développer considérablement son entreprise créée il y a cinq ans avec deux salariés. Aujourd'hui, il est avec son associé à la tête d'une structure qui emploie 8 chauffeurs. Chaque tournée effectuée par l'entreprise a lieu sur une zone géographique précise que l'entrepreneur appelle *localité*. Et chaque véhicule du parc est alors dédié à une tournée particulière se composant d'une fois à l'autre à 90 % des mêmes positions. Cette structure évolue peu à peu vers la « messagerie ».

La nature des interactions avec les donneurs d'ordres

Malgré des dispositions réglementaires qui régissent les relations entre transporteur et donneur d'ordre, dans le transport léger comme dans les autres activités du transport (le contrat-type <3,5 t), les relations sont très déséquilibrées.

Des tarifications diverses en fonction des segments du transport léger

La plupart des artisans interviewés témoignent de leur incapacité à imposer les tarifs auxquels ils vendent leurs prestations. Le plus souvent, ces tarifs font l'objet d'une négociation se concluant à l'avantage des donneurs d'ordres. Si certains arrivent à répercuter au niveau des contrats le prix du gazole en se basant sur les indices du CNR, d'autres y renoncent pour faire face à la concurrence. Tous se plaignent de ne pas avoir comme les poids lourds un retour sur la TIPP. Toutefois, les capacités des transporteurs légers à imposer une tarification sont variables selon le segment qu'ils exploitent.

Les relations de sous-traitance

Dans le cas du transport exécuté en sous-traitance ou pour le compte d'un commissionnaire, les tarifs sont généralement imposés par les donneurs d'ordres eux-mêmes et ne sont quasiment pas négociables. Cette situation est due à la concurrence qui règne sur ce segment du transport. Il existe une pléthore de micros entreprises en recherche de stabilité et donc prêtes à établir un partenariat avec un grand messenger ou un commissionnaire. Dans ce contexte, les commissionnaires et les messagers se trouvent en position de force sur le marché et peuvent prescrire à leurs sous-traitants des rétributions le plus souvent forfaitaires. Ces forfaits varient en fonction des segments de l'activité de transport. Pour l'express, le forfait est kilométrique. Pour ceux qui transportent des lots pour la messagerie, le forfait est basé sur les mètres linéaires occupés au plancher. Dans ce cas, les palettes sont souvent moins intéressantes que les « encombrants » comme les couvertures de piscine. Pour ceux qui travaillent dans la Vente par correspondance, ce sera un forfait basé sur le poids des colis.

Les relations contractuelles

S'agissant des transporteurs qui ont investi le segment de l'express en direct, le prix de la prestation doit être systématiquement inférieur au coût de revient qu'aurait ce même service s'il était organisé en interne par les entreprises desservies. De fait, le transporteur indépendant est tenu de s'aligner à ce prix-plancher que lui imposent les circonstances. L'enjeu sur ce segment tient à l'étendue du réseau clientèle des donneurs d'ordres. L'idéal est de disposer de nombreuses positions sur un rayon d'action le plus étroit possible. C'est en réalisant ainsi des économies d'échelle que le transporteur réussit à exploiter une activité d'express en direct qui soit rentable.

Les quelques transporteurs étant à même de fixer leur prix travaillent tous en trace directe. Les prix qu'ils pratiquent correspondent au calcul du prix de revient plus leur marge. Certains nous ont affirmé avoir des tarifs qui ne se discutent pas. Hormis quelques gestes commerciaux à l'égard des clients les plus fidèles, ces transporteurs ne baissent pas leurs tarifs. Ils préfèrent refuser de réaliser une prestation plutôt que de la brader à la demande du client.

« On a un prix de marché, dans lequel on tient compte de tous nos frais de structure, des besoins liés à l'exploitation, etc. Et puis, on va déterminer le tarif. C'est-à-dire que l'on voit s'il y a de la manutention ou pas, s'il faut un simple utilitaire ou un bâché de 18m³. Evidemment, ce ne sera pas le même prix. Par exemple si on me demande un transport sur Paris et qu'il faut un fourgon et pas de manutention, on propose selon le volume un prix de 500€ hors taxe. Ils te disent alors oui ou non. S'ils refusent, on leur dit : « Nous c'est notre tarif. Il y a moins cher, mais c'est peut être aussi moins bien.» Et puis voilà... »

Cependant, les transporteurs qui font de la trace directe ne sont pas toujours en position de négocier. Il existe des départements ou des localités où la concurrence est forte et oblige à des compromis. Il en va ainsi aux abords des grandes villes, sur le Maine et Loire ou sur la région mancelle. Cette concurrence est de deux ordres. Elle provient des nouveaux entrants - encouragés par les chargeurs - qui tirent à outrance les prix vers le bas dans le but de prendre des parts de marché.

Certaines petites structures vendraient leurs prestations à des prix extrêmement peu élevés, voire même « *abusivement bas* » si l'on en croit les témoignages des transporteurs confrontés à cette concurrence qu'ils présentent comme déloyale et qu'ils qualifient régulièrement de « *concurrence sauvage* ». Lorsqu'ils font référence à ce genre de confrères, ils utilisent le plus souvent le terme de « *casseurs de prix* ».

D'ailleurs, plusieurs artisans ont exprimé leur incompréhension concernant l'absence d'une tarification minimum des prestations de transport qui limiterait ce qu'ils considèrent comme du « *dumping social* » particulièrement lorsqu'ils ont des salariés. Pour certains, la solution peut venir de l'installation du chronotachygraphe. Mais cette revendication reste très isolée dans un milieu professionnel où faire 39 heures ne permettrait pas de faire face.

On notera que cette revendication montre une ignorance du contrat-type.

Outre cette concurrence des nouveaux arrivants sur le secteur, les artisans qui travaillent à la trace directe doivent également faire face à la concurrence des conducteurs venant d'autres pays de la communauté européenne. Cette concurrence est très vive à l'international et certains artisans ont dû renoncer à ce segment de leur activité qui était pourtant lucratif. Les difficultés de l'industrie automobile contribuent également à limiter certains déplacements à l'international. De plus la concurrence étrangère s'exerce aussi au niveau régional. Les chauffeurs venant des pays du Sud ou de l'Est viennent démarcher sur les zones habituelles de fret à l'exportation : automobiles, machines outils, etc.

TROISIÈME PARTIE : LES CONDITIONS DE TRAVAIL

Après avoir défini les différentes modalités organisationnelles du transport léger, il faut se pencher sur les conditions de travail qui rythment le quotidien des différents acteurs de ce domaine d'activité. Il s'agit d'étudier le déroulement de leurs journées de travail en s'intéressant notamment aux volumes horaires effectués respectivement par les travailleurs salariés et par les indépendants mais également de leur répercussion sur leur vie de famille et sur leur santé.

La durée du travail

D'après les témoignages recueillis, les volumes horaires effectués par les conducteurs qui exécutent les diverses missions de transport léger s'avèrent extrêmement différents selon qu'ils ont le statut de travailleur indépendant ou celui de salarié. Cette distinction tient essentiellement au fait que les travailleurs salariés du transport léger sont soumis à une réglementation contrairement aux conducteurs indépendants.

Salariés de la messagerie et salariés de la trace directe

Les véhicules de poids total autorisé en charge ne dépassant pas 3,5 tonnes ne sont pas légalement tenus d'être équipés d'un dispositif de contrôle des temps de conduite à l'inverse des poids lourds qui sont dotés d'un chronotachygraphe. Par conséquent, c'est la durée du travail salarié qui fait l'objet de la réglementation plus que les temps de conduite des chauffeurs. De fait, les entreprises de transport léger ayant des salariés doivent tenir à jour des documents de contrôle des volumes horaires de travail des employés. Il en existe deux types. Si le salarié a des horaires de travail fixes et qu'il rentre quotidiennement à l'établissement d'attache après sa journée, c'est le « *feuilleton horaire de service* » qui s'impose. Cela est généralement le cas en messagerie, par exemple, où le rayon d'action est relativement restreint. Par contre, si le salarié effectue des traces directes sur moyennes ou longues distances, le « *livret de contrôle individuel* » est de rigueur. Celui-ci doit être rempli quotidiennement par le conducteur qui y indique la durée des différentes tâches qu'il a exécutées. Puis, il est également prévu que, parallèlement à ce document, soient établis des récapitulatifs hebdomadaires et mensuels par l'employeur.

D'une manière générale, on a pu constater que les artisans rencontrés avaient une bonne connaissance de ces dispositifs et veillaient à respecter les réglementations. D'ailleurs, il existe une forte proximité avec leurs salariés lorsqu'ils ont une certaine ancienneté dans l'entreprise. Car le turnover est relativement important dans ces petites entreprises qui ont parfois du mal à fournir un emploi

régulier à leurs salariés. De fait, le travail salarié vient compléter ou libérer celui du transporteur-patron mais c'est d'abord un travail d'appoint. Les postes sont créés le plus souvent par nécessité pour conserver une clientèle ou un réseau, et rarement dans le seul but de développer l'entreprise. Seuls les transporteurs-dirigeants échappent à cette configuration parce qu'ils ont le plus souvent repris une entreprise par achat ou par héritage et qu'ils s'emploient à la développer ou du moins à la maintenir.

Dans la plupart des entreprises rencontrées, et quelle que soit l'activité de l'artisan – livraison ou trace directe - les salariés font le plus souvent des tournées et ont un statut qui les assimile à des conducteurs de messagerie. Dans les petites entreprises, la base de travail est le plus souvent 35H mais avec des semaines plus ou moins chargées. Les heures supplémentaires sont payées à 25% ce qui offre un véritable avantage comparé aux deux grandes entreprises de messagerie que nous avons rencontrées. Dans ces deux entreprises, le travail est organisé en cycle avec un système de récupération par RTT. Dans la première entreprise interrogée, le cycle est basé sur 37h50 avec une récupération de 5 jours de RTT. Dans la seconde entreprise, les salariés travaillent sur une base de 39H00 durant neuf semaines et prennent la dixième en RTT. En tout, ces salariés peuvent prétendre à dix semaines de congés payés par an.

D'ailleurs, c'est très souvent ce système qui a incité certains des artisans à se mettre à leur compte, et surtout les plus jeunes. Néanmoins, les salariés des deux entreprises de messagerie bénéficient d'un salaire supérieur au Smic de 20% et d'avantages sociaux liés au Comité d'entreprise. Il faut ajouter que pour ceux qui travaillent de nuit, les heures sont majorées.

S'agissant des salariés qui effectuent des transports en trace directe sur de longues distances qui les amènent à prendre au moins six repos journaliers par mois loin de leur domicile, ceux-ci sont considérés comme des « *grands routiers* ». Parmi les entreprises rencontrées, très rares étaient celles qui avaient des salariés assimilés à des « *grands routiers* ». Une seule entreprise avait plusieurs salariés faisant de la longue distance plus ou moins régulièrement. L'entrepreneur a très vite souligné l'inadaptation des fourgons et autres véhicules légers pour faire de la longue distance. A la différence des « *poids lourds* », le confort des cabines de fourgonnette est largement sommaire et ne permet de prendre un vrai repos.

Cet aménagement devrait être généralisé. En effet pour tous les transporteurs légers y compris les artisans, la prise de sommeil dans le fourgon n'offre le plus souvent qu'un repos de médiocre qualité. Mais, outre son coût, cet aménagement a une conséquence au niveau du poids. Ce transporteur précisait que ce genre d'installation handicape la charge utile du véhicule d'environ 200 kilos. Il estime donc que le poids de ce genre d'équipement dont la vocation est avant tout sécuritaire devrait faire l'objet d'une tolérance lors des contrôles du PTAC.

Les conditions de travail des artisans

La pénurie de « bons chauffeurs » amène les entreprises à prendre un certain soin de leurs salariés et à leur octroyer des droits qu'ils ne s'accordent pas à eux-mêmes. S'agissant des transporteurs légers indépendants, les conditions de travail s'avèrent extrêmement pénibles même s'il existe des variations en fonction des segments et des saisons de l'année. Leur volume horaire n'étant assujéti à aucune limite autre que physique, les artisans interrogés ont annoncé des durées de travail qui excèdent très largement les durées autorisées pour les salariés. Durant les « bonnes » saisons, la plupart de ces artisans travaillent entre 12h00 et 16h00 par jour.

Dans la majorité des entreprises que nous avons rencontrées, la fonction principale du chef d'entreprise était productive dans la mesure où celui-ci se chargeait lui-même de tout ou partie des missions de transport. En plus du temps passé sur la route (entre 8 et 10 heures par jour en moyenne pour le panel), l'entrepreneur devait généralement assurer les tâches de gestion et d'organisation. En effet, mis à part pour les messageries, la quasi-totalité des structures investiguées étaient de taille réduite ou assez réduite. Une seule d'entre elles avait les moyens financiers d'embaucher du personnel non productif dédié exclusivement aux tâches administratives.

Cette gestion administrative représente entre 5 et 12 heures du travail hebdomadaire des chefs d'entreprise. Au-delà des tâches relatives à l'organisation de l'exploitation, les transporteurs se doivent d'allouer du temps à la comptabilité. Dans l'ensemble, ils assurent eux-mêmes les comptes de leurs entreprises en pointant quotidiennement les entrées et sorties afin de connaître les actifs de la structure. Ainsi, presque tous les chefs d'entreprises rencontrés tiennent personnellement leur comptabilité. Seules 2 entreprises externalisaient cette gestion comptable en faisant régulièrement appel à un professionnel. Finalement, la très grande majorité des transporteurs recourent à leur comptable seulement une fois par an, à l'occasion du bilan. Cette façon de procéder se justifie pratiquement toujours par un souci d'économie. Lorsqu'ils ont une épouse, c'est généralement elle qui s'occupe des comptes au quotidien.

Au sein de notre panel, on a pu identifier 4 niveaux d'amplitude hebdomadaire. Un premier niveau se situe entre 35 et 60 heures par semaine. Il concerne trois entreprises spécialisées dans l'express en direct. Cette large amplitude s'explique par les fluctuations d'activité inhérentes aux marchés investis. Cependant, pour ces trois entreprises, les semaines de travail de moins de 45 heures restent exceptionnelles. Ensuite, 4 chefs d'entreprises disent effectuer en moyenne des semaines de travail dont la durée varie selon les cas entre 50 et 60 heures. Puis, 6 transporteurs effectuent des durées hebdomadaires comprises entre 60 et 65 heures de travail. Enfin les volumes horaires les plus élevés vont de 65 à 75 heures et concernent 5 dirigeants du panel, dont 3 disent travailler systématiquement plus de 70 heures par semaine. Ces transporteurs ayant les durées de travail les plus étendues exploitent principalement le segment de la trace directe à laquelle s'ajoutent également des tournées ou de l'express pour compléter les revenus. Comme nous l'avons noté plus haut à travers différents extraits d'entretien, les journées de travail des transporteurs légers commencent souvent très tôt pour se terminer dans la nuit et parfois aux lueurs de l'aube.

Variations saisonnières et cycle de vie

Le rythme de travail des transporteurs légers et ses variations est largement corrélatif aux segments du (ou des) marché(s) qu'ils exploitent. Les variations saisonnières enregistrées par le transport léger épouse les grands moments sociaux qui scandent les années civiles. Il est intéressant de constater que, mis à part quelques spécificités liées à tel ou tel domaine d'activité, les grands cycles d'activité sont approximativement les mêmes pour tous les transporteurs rencontrés quels que soient les marchés investis. Ces fluctuations varient en fonction des conjonctures commerciales ou industrielles globales dictant les saisonnalités annuelles auxquelles les transporteurs sont soumis.

Variations saisonnières

Ainsi, en faisant le détail du déroulement de leurs activités sur une année moyenne, les artisans rencontrés ont évoqué les mêmes des périodes d'activité intenses et les mêmes périodes creuses. Tout d'abord, l'activité de transport léger est en règle générale relativement intense au mois de janvier du fait des soldes. Les mois de février et mars sont nettement plus calmes. Du mois d'avril au début juin, l'activité monte en puissance à peine ralentie par les ponts du mois de mai. Avec le mois de juin et le début juillet s'ouvre une période extrêmement dynamique qui constitue le sommet de l'activité. Certains artisans précisent même qu'à cette période ils « *marchent sur la tête* ». A contrario, la fin du mois de juillet et le mois d'août constituent généralement la période où le transport léger est à son plus bas niveau. Ce n'est qu'avec la rentrée scolaire que l'activité est fortement relancée. Puis d'octobre à la première quinzaine de novembre, tout redevient calme. Fin novembre-début décembre, tout repart brutalement avec une activité économique qui atteint son niveau le plus intense juste avant les fêtes de fin d'année durant lesquelles elle ralentit tout aussi brusquement.

La majorité des entreprises rencontrées connaissent ces mêmes fluctuations annuelles. Cependant, certaines structures ont fait référence à quelques petites variantes. Ainsi, pour les entreprises qui emploient des salariés, la période d'été est souvent intense puisqu'il faut prendre en charge les tournées assurées par les salariés de la messagerie.

Cycle de vie

Au-delà de ces variations saisonnières liées au rythme de l'activité économique, et sur lesquelles les artisans n'ont que peu de prise, se dessinent en pointillé une variation biographique qui tient au cycle de vie de ces entrepreneurs. Au fur et à mesure qu'ils perdurent dans le métier, les transporteurs finissent par mieux maîtriser les à-coups et à introduire une forme de régularité dans une existence soumise jusque-là aux pics et aux creux de l'activité économique. D'après leurs témoignages, lorsqu'ils s'installent, au tout début, les artisans sont encore peu connus et reconnus, et c'est le

moment de leur carrière où ils sont les plus corvéables. Rares sont les débutants qui refusent une demande de transport. A cette période, les transporteurs enchaînent les trajets en ne prenant qu'un minimum de repos. Ils peuvent atteindre ainsi des durées de travail sans commune mesure.

« Mon amie ne me comprend pas. Elle vient d'un milieu ouvrier où l'on est habitué à faire 35H00 point barre. Elle ne comprend pas et cela crée des crises. Je travaille 15-16 heures par jour, et même lorsque je livre des journaux 18h. Il m'est arrivé de travailler jusqu'à 41H00 dans une journée d'affilée. Un client m'avait mis la pression pour une livraison urgente. La nuit c'est difficile. Après, une fois que le jour est levé... »

Cette trop grande disponibilité dont ils font preuve à l'égard de leurs clients au tout début se traduit par des crises au sein du couple mais aussi parfois par des accidents ou des complications comme les pertes de points sur le permis. Avec le temps et lorsqu'ils « survivent » aux trois premières années, les transporteurs apprennent à mieux s'organiser et aussi à se ménager quelque peu. Leur activité se rationalise progressivement en optimisant, par exemple, les transports effectués ou en gérant mieux leur tarification.

« Cela s'est amélioré peu à peu. Il y a encore trois ans c'était aléatoire et je ne contrôlais rien. Je n'avais pas d'horaire. J'ai réussi à mettre une régularité en place et à m'organiser. Il faut avouer que la route c'est quand même quelque chose d'épuisant. Aujourd'hui, j'arrive à finir tous les jours à la même heure. »

Pour conclure sur ce point, un autre paramètre influe de façon tout aussi radicale sur la régularité des rythmes de travail des transporteurs. Celui-ci est propre au mode organisationnel spécifique que l'artisan exploite. Selon que le transporteur intervient sur tel ou tel segment organisationnel, le déroulement quotidien de son activité sera plus ou moins régulier. En effet, comme nous avons pu le constater en décrivant les trois modes d'organisation, le seul segment qui confère aux transporteurs une certaine stabilité des horaires de travail est le transport de messagerie. Dans ce cas là, il s'agit de journées-types toujours organisées de la même manière avec des emplois du temps similaires. Par opposition, les deux autres segments que sont l'express en direct et la course à la demande ne permettent pas, par définition, de maîtriser les temporalités de l'exercice du métier. Dans ces deux configurations organisationnelles, les professionnels sont tributaires du caractère souvent urgent de leurs prestations réalisées en flux tendus et doivent donc être prêts à partir à tout moment.

Un défi journalier

« Je n'aime pas courir et dans ce métier il faut tout le temps courir. Dans une journée comme hier, j'ai livré 96 clients, et j'ai fait 11 ramasses. Il ne faut pas traîner et il ne faut pas que les clients commencent à ouvrir tous les colis pour inspecter la marchandise et vérifier si elles ne sont pas abîmées. Chez le client, il faut pas traîner et sur la route non plus. Pourtant, il faut faire attention à tout : aux piétons, aux vélos, aux gendarmes, aux radars, à la vitesse... En sachant, et je le dis clairement, que lorsque c'est 50, on est à 60 ou 70, qu'à 90 on est à 110... Des fois ça me saoule... Quand je vois le matin tous ces colis et le travail qui m'attend, je me dis : « mon vieux tu y arriveras pas ». Et au bout du compte, à la fin de la journée, j'ai tout livré et là je suis fier de moi. »

Pour les transporteurs légers, chaque journée est un défi qu'il faut relever. Les sources de tension sont multiples : les clients qui vous font attendre ou qui inspectent la marchandise, la circulation routière et tout ce qui lui est corrélatif, la fatigue accumulée, etc. Comment apprennent-ils à gérer cette tension ? La question est d'autant plus légitime que ces professionnels exercent leur activité en grande partie sur la route. Or, il est formellement reconnu que la fatigue est, au même titre que l'alcool ou la drogue, une des causes principales d'accidents de la route. D'ailleurs, la somnolence est responsable de 30 % des accidents mortels survenant sur autoroute et de 20 % sur route.

Les études sur l'hypovigilance pointent généralement divers symptômes annonciateurs d'un état de fatigue auxquels il convient d'être attentif. Tout d'abord, la fatigue a des effets sur la vision : le conducteur peut ainsi avoir une sensation de sable dans les yeux, il est ébloui plus facilement ou sa vue peut devenir floue. Certains symptômes physiques sont également associés à la fatigue : la nuque devient plus lourde, et les bâillements deviennent irrésistibles.

Les transporteurs légers interrogés semblent tous avoir conscience de ces signes de fatigue. Ils les connaissent pour les avoir expérimentés. D'après eux, leur expérience de la route leur a appris à les déceler et ils ont progressivement appris à « *gérer leur fatigue* ». Bien évidemment, ce sont les artisans spécialisés dans le transport sur longues distances qui sont les plus concernés par cet aspect difficile du métier. L'un d'entre eux nous explique à ce propos que le principal est de bien se connaître : il s'agit de savoir comment son corps réagit, de connaître ses facultés de résistance à la fatigue. Avant chaque départ pour un long déplacement, il faut une véritable « *préparation physique* ». Cela consiste, dans un premier temps, à prendre un sommeil suffisant. Ce transporteur précise qu'il ne mange jamais énormément avant chaque départ, et il dit à ce sujet : « *Jamais de gueuleton, c'est ce qu'il y a de pire à faire, après t'as les yeux qui papillotent et c'est vraiment dur !* ». Il préfère alors manger en moins grande quantité mais plus souvent. C'est pourquoi, il se munit toujours de plusieurs encas et d'un thermos de café. Ces tactiques ne sont pas spécifiques aux artisans puisqu'on les retrouve également chez les chauffeurs salariés interrogés.

Néanmoins, malgré cette mise en condition préalable relativement proche de la préparation physique des sportifs avant une compétition, ce transporteur avoue parfois ressentir des signes de fatigue durant les trajets : « *Des fois je pique du nez, il ne faut pas se leurrer... dans ces cas là, je n'ai qu'une alerte et je n'attends pas la deuxième, c'est clair ! Je m'arrête parce que ça ne sert à rien de lutter...* ».

Chaque artisan développe sa tactique pour gérer les « coups de barre ». Certains pratiquent ce qu'ils appellent la « *pause flash* ». Cela consiste en une courte sieste pouvant durer entre 10 et 20 minutes. Elle a pour effet de restaurer l'attention. Juste avant de prendre ce court repos, certains boivent du café pour réduire l'inertie au moment du réveil et repartir d'un bon pied. Pour éviter la monotonie des autoroutes, certains alternent nationale et quatre voies. De fait, tous les transporteurs rencontrés effectuant de la trace directe sur longues distances tentent de gérer leur fatigue au mieux et en particulier durant les longues heures de nuit : « *ça ne sert à rien de lutter, tu ne seras pas plus fort que la fatigue à part se foutre dans une rambarde ou provoquer un accident grave* ».

En ce qui concerne les transporteurs qui exploitent les deux autres segments, à savoir la messagerie et l'express à la demande, les risques de somnolence au volant sont moindres dans la mesure où ces opérations se déroulent en plein jour : *« dans la journée tu es dans l'action, tu n'as pas le temps de t'endormir. Par contre, le soir en rentrant d'une journée de boulot comme ça, tu ne mets pas longtemps à tomber... »*. En effet, bien que le nombre de kilomètres des tournées puisse être important, le déroulement même de la journée de travail en messagerie implique que de nombreux arrêts soient effectués pour livrer ou enlever des colis. Il y a ainsi moins de distances parcourues sans aucune étape et plus d'occasions pour restaurer son attention. En revanche, le rythme soutenu des journées et les volumes horaires importants entraînent une accumulation de fatigue. C'est donc sur le long terme que la fatigue s'installe et le seul moyen d'y remédier est d'adopter une certaine hygiène de vie : *« on ne peut pas être du matin et du soir, c'est l'un ou l'autre »*.

La concentration et l'attention sont également des éléments importants pour relever les défis quotidiens. En évoquant les deux petits accrochages qu'il avait eus, un transporteur de messagerie faisait le lien avec le fait qu'ils soient tous les deux survenus un lundi. C'était à chaque fois un lendemain de week-end où il s'était moins reposé. Il ajoutait qu'il s'agissait d'erreurs de débutants qu'il ne commettrait plus aujourd'hui.

L'expérience permet donc de se responsabiliser. Il en va de même en matière de conduite. Les plus jeunes conduisent au « GPS » c'est-à-dire en collant au plus près de la vitesse théorique pour accomplir les distances : roulant ainsi au-dessus la norme pour rattraper les périodes où ils étaient en-dessous. Au contraire, les plus anciens adoptent la conduite la plus régulière possible pour économiser un carburant qui atteignait au moment de l'enquête des « sommets » : *« Je ne me soucie pas des contrôle parce que ça ne sert à rien de rouler vite. Sur autoroute je suis à 110 et sur route à 90. Je ne vais jamais plus vite. De toutes les façons, il y a le prix du gazole qui incite à lever le pied. Et puis, je suis persuadé qu'en respectant ces limites, il y aura de toute façon beaucoup moins de morts sur les routes dans quelque temps. »* Bien entendu, les discours recueillis faisant partie du registre du déclaratif, ils pourraient être quelque peu erronés. Mais, le ton employé ainsi qu'une certaine logique discursive montraient que nos interlocuteurs étaient sincères en décrivant leurs pratiques.

Quatrième partie : L'emprise de la vie professionnelle et les perceptions du métier

Bien qu'ils aient des conditions de travail relativement éprouvantes, quasiment tous les transporteurs interrogés ont affirmé aimer leur métier. Les transporteurs sont sensibles au fait que le transport léger soit un métier d'action. Ce n'est pas une activité monotone et chaque jour se présente comme un défi qu'il est stimulant de relever.

Il y a aussi ce sentiment d'être utile en faisant au mieux leur métier de transporteur. Il y a enfin ce sentiment d'indépendance que certains exaltent mais que d'autres nuancent. Mais ces aspects relativement positifs sont très souvent contrebalancés par la réalité quotidienne qui vient rappeler que cette liberté individuelle implique dans le même temps une certaine forme de subordination économique.

L'amour du travail bien fait et le sentiment d'indépendance

« Dans notre travail c'est pas le temps qu'on met qui compte même si c'est important, c'est la qualité du service. C'est-à-dire que lorsqu'on arrive, tout doit être impeccable. J'hésite pas à « filmer » les marchandises comme les machines à laver. Il faut savoir mettre les sangles et puis caler. Le client, il voit comment c'est fait dans le camion. Il voit que tout est carré. Comme ça, la fois d'après, il sait qu'il n'y aura pas de souci. »

Si le « promeneur de colis » et le « massacreur de véhicules » sont maintes fois dénoncés par nos interviewés, c'est que la profession tire une forme de légitimité de son savoir-être. Il est au fondement du lien social qui donne ce « sentiment d'être utile » à la profession. Ils accordent une attention particulière à la satisfaction clientèle, à faire « *du bon boulot* » comme ils le disent régulièrement. Ce soin apporté à leur travail est à la base des relations commerciales plaisantes qu'ils sont amenés à entretenir avec leurs clients que ce soit leurs donneurs d'ordres ou les clients finaux. En prolongeant la relation au-delà du seuil ou du quai, les entrepreneurs de déménagement sont ceux qui manifestent le plus de satisfaction affichée dans ce travail et le revendiquent comme le cœur du métier :

« On est dans un registre totalement différent de celui du transport car on accompagne la marchandise de bout en bout. On a un vrai noyau artisanal qui valorise notre métier et qui en fait encore une niche. Ce noyau artisanal c'est le démontage, c'est la protection et puis c'est le remontage ou la remise en place. C'est aussi l'accompagnement du client. Ce noyau artisanal c'est le cœur de notre métier. »

Cette satisfaction des relations avec la clientèle est cependant à nuancer pour les artisans qui travaillent dans la messagerie à livrer des colis. Leur travail et leur peine n'est pas toujours reconnu à sa juste valeur. Beaucoup se plaignent de l'attitude des entreprises qui les font attendre ou qui les réprimandent parce que la livraison n'est pas à l'heure –trop en avance ou un peu trop en retard.

Un autre aspect positif mis le plus souvent en avant est l'attachement à leur condition d'indépendant. Tous sont quasiment unanimes pour dire que l'autonomie, inhérente à leur statut de chef d'entreprise, est la caractéristique la plus plaisante de leur métier. Plusieurs d'entre eux rappellent à cette occasion qu'ils ont justement quitté le salariat dans le but de ne plus avoir à se placer sous la subordination d'un supérieur. Le fait de ne plus se situer dans un rapport hiérarchique leur plaît. Ils se sont mis à leur compte afin de devenir maîtres de leur vie professionnelle et d'organiser eux-mêmes leur travail. Ainsi, ils ne se soumettent pas à d'autres directives que celles qui incombent à la nature des prestations de transport que leur commandent leurs clients.

Cependant, il convient de nuancer ce sentiment d'indépendance en ce qui concerne les transporteurs qui exploitent le segment de la messagerie pour le compte d'une plate-forme de dispatching. Le discours de ces derniers force la plupart du temps à relativiser cette indépendance que certains présentent d'ailleurs comme illusoire : *« On a une certaine liberté entre guillemets parce qu'on doit des comptes à notre client. Si tu veux rentrer de bonne heure le soir parce que tu es fatigué de ta journée, ce n'est pas possible. Il y aura toujours une commande qui arrivera et que tu pourras pas refuser. C'est un peu comme un magasin, on doit rester ouvert. »*

Certains artisans qui pratiquent la course à la demande et l'express en direct se targuent d'avoir le pouvoir de dire non à leurs clients s'ils le souhaitent. Mais, au moment de l'enquête, le ralentissement économique se faisait perceptible et beaucoup étaient prêts à assurer un « coup de bourre » s'il le fallait.

Au-delà de la liberté que leur confère le statut d'indépendant, la plupart des transporteurs ont également fait référence au plaisir qu'ils éprouvent à effectuer leur travail sur la route et au fameux sentiment de liberté que cela leur procure d'être au volant. Cela peut paraître anodin étant donné qu'il s'agit d'une condition *sine qua non* du métier mais ils aiment énormément conduire : *« La route j'adore ça. J'ai toujours aimé et j'ai voulu faire ce métier pour ça ! »*. D'ailleurs, ils mettent souvent en avant le fait qu'ils sont des professionnels de la route. Par la même, ils valorisent leur capacité à organiser les livraisons et à élaborer les itinéraires les plus efficaces grâce à leur parfaite connaissance des zones géographiques qu'ils desservent. L'un d'eux, sillonnant les routes depuis plus de trente ans pour son activité professionnelle de commercial et maintenant de transporteur, disait à ce propos : *« Au boulot, chez..., ils m'ont surnommé le GPS »*.

Pour les conducteurs salariés rencontrés, on retrouve au chapitre des satisfactions certains points communs : le plaisir de la conduite et les stimuli d'une action sans cesse renouvelée ; les relations interindividuelles sur le quai ou avec les clients, le sentiment d'être utile en accomplissant au mieux son travail. Le problème vient des rémunérations trop basses et de l'impossibilité de l'augmenter en multipliant les heures supplémentaires ou en choisissant des horaires de nuit qui restent limités dans la messagerie.

Les formes de pénibilité du transport léger

Si le transport léger a quelques avantages, il comporte plusieurs inconvénients, et non des moindres. Ainsi, les transporteurs interrogés se rejoignent en majorité pour dire que la caractéristique la plus pénible de leur métier concerne l'importance des volumes horaires. A ce propos, nous avons décrit plus haut les amplitudes de travail des acteurs du transport léger et montrer que ce métier impose généralement un rythme de vie professionnelle laissant peu de place aux temps libres et à la vie de famille.

En effet, l'emploi du temps de nombre des entrepreneurs rencontrés obéit à une amplitude quotidienne qui dépasse largement les dix heures. De surcroît, peu de vacances sont prises par les indépendants durant l'année, entre une et deux semaines par an selon les chefs d'entreprises rencontrés, et parfois moins. Dans la plupart des entreprises, les plannings hebdomadaires vont du lundi jusqu'au samedi avec parfois des incursions sur la journée du dimanche. Dans ces conditions, l'expression de travail à temps plein prend tout son sens et, même s'il s'agit d'un choix de vie, le rythme à tenir est soutenu et certains transporteurs souhaiteraient pouvoir souffler un peu plus. De plus, les transporteurs effectuant de la trace directe souffrent de la grande irrégularité de leurs horaires de travail exclusivement soumis à la demande et accumulent une fatigue qu'ils ne peuvent jamais totalement évacuer.

La pénibilité venant au second plan est relative aux conditions de circulation, elle concerne donc aussi bien les conducteurs salariés que les indépendants. Cette difficulté n'est pas spécialement liée à un encombrement du trafic routier qui empêcherait le respect des délais de livraison. D'après les témoignages, seuls les bouchons qui agitent en permanence la région parisienne ou aux heures de pointe les abords des grandes villes sont réellement problématiques.

En revanche, c'est le renforcement des contrôles policiers relatifs à la sécurité routière qui a rendu plus compliqué la circulation. Bien que ce durcissement des contrôles ait une vocation de sécurité publique, il s'accompagne d'effets jugés néfastes par les transporteurs et même d'effets pervers provoquant des conditions de circulation « *catastrophiques* ».

La prévention et la répression policière pour lutter contre les excès de vitesse ont entraîné ce que certains transporteurs ont décrit comme une « *psychose générale* » qui se traduit pour le coup par des excès de lenteur. Un des artisans interviewé rapportait à ce sujet : « *C'est devenu n'importe quoi, les gens sont complètement flippés, ils roulent plus facilement à 70 qu'à 90 ! Les automobilistes sont constamment sous pression, à l'affût du radar, ils leur arrivent même de piler sans qu'il y ait d'urgence. Et tout cela parce qu'ils croient se faire flasher.* »

Certains transporteurs cèdent eux-mêmes à cette peur du gendarme : « *c'est pénible de travailler sur la route et d'avoir sans cesse l'impression d'avoir un chef sur votre dos... Depuis environ 6 ans, cette répression organisée par les contrôles routiers a été au minimum multipliée par 3 si ce n'est 4* ». A cela s'ajoute le comportement de certains automobilistes qui se sentent investis d'une mission dans le cadre de cette politique de sécurité routière. Par exemple, un transporteur expliquait être régulièrement témoin d'attitudes qu'il n'observait pas auparavant. Ainsi, il arrive qu'en doublant un véhicule ne roulant pas tout à fait à 90 km/h, son conducteur accélère volontairement afin d'empêcher le dépassement.

Localement, certains artisans connaissent des problèmes de circulation liés aux autres utilisateurs de la route que sont les poids lourds. Pour limiter les coûts de revient dans une conjoncture économique difficile, il devient de plus en plus fréquent que les poids lourds délaissent les autoroutes à péage pour se rabattre sur les nationales. Ils créent ainsi des conditions de circulation difficiles pour les transporteurs légers qui sont parfois obligés de prendre des risques pour se conformer à leurs délais de livraison.

Mais c'est la vie de couple et même la vie de famille qui subit de plein fouet les conséquences d'une existence où le repos est toujours remis à plus tard. Les absences trop répétées et imprévisibles provoquent des conflits au sein de son couple. Ces difficultés de la vie de famille étaient palpables tant au niveau de ce qui était dit durant l'entretien qu'au niveau des silences qui ponctuaient ces échanges. C'est lorsque les transporteurs ont des enfants qu'ils vivent le plus mal ce manque de temps passé auprès des leurs. Ainsi, ce père de famille témoigne à propos de ses deux enfants : « *C'est vrai que ça a été vraiment très dur de ne pas être là à la sortie des classes ... en plus, je ne les vois pas le matin en partant très tôt et donc, je ne les vois que peu de temps le soir en rentrant assez tard, juste avant de les coucher finalement !* ». Puis, il ajoute qu'avec le temps, il a réussi petit à petit à s'affirmer auprès de son donneur d'ordres (un grand messenger) en parvenant à dire non pour certaines missions, et à dégager un temps pour sa famille. Cette année, il a pu inscrire son garçon dans un club de foot et l'accompagner le dimanche. En revanche, le compromis entre vie professionnelle et vie familiale est parfois impossible. Ainsi, en expliquant que ce métier a forcément des incidences sur la vie de couple, un de nos interlocuteurs précisait au détour d'une phrase : « *Vous savez, je n'ai pas toujours été célibataire...* ».

La pérennité de l'entreprise

L'un des points de fierté de nombre de ces artisans est d'avoir pu créer et pour certains développer leur entreprise. Mais, il faut largement nuancer ce sentiment. Les conditions d'entrée dans la profession sont ici très souvent les conditions qui en provoquent la sortie. Ce ne sont pas les seules mais elles ont une certaine importance. Ceux qui ont survécu aux trois premières années ont souvent bien analysé le problème et en parlent avec un certain recul. Quant aux grandes entreprises de messagerie que nous avons rencontrées, elles ont la même perspective s'agissant de ce phénomène qu'elles encouragent assez souvent. Le schéma qui s'esquisse est celui que nous avons rencontré

chez un certain nombre d'entreprises débutantes qui n'avaient aucune antériorité dans le milieu du transport. Elles commencent par faire des tournées pour les commissionnaires ou pour les chargeurs à des tarifs relativement bas et en multipliant les heures - sans songer à se créer leur propre réseau - et lorsque les charges arrivent, elles ne peuvent plus faire face aux échéances.

Au moment de l'enquête, un certain nombre d'entrepreneurs étaient extrêmement pessimistes sur la survie de leur entreprise. Il en allait ainsi pour un certain nombre de jeunes créateurs qui fonctionnaient en sous-traitance sur certains segments de la messagerie qui connaissaient déjà une baisse de l'activité économique liée à la conjoncture. Sur les 18 artisans enquêtés, trois annonçaient clairement l'arrêt de leur activité. Il s'agissait d'entreprises ayant moins de trois ans d'activité et dont deux travaillaient pour des commissionnaires dans l'automobile et le dernier pour la vente par correspondance. Les raisons étaient à chaque fois identiques : l'absence de trésorerie, la hausse du prix du gazole et la baisse des livraisons ou des courses en liaison avec la conjoncture économique.

Pour les autres entrepreneurs, on peut distinguer clairement entre ceux qui visent à développer encore leur activité parce qu'ils bénéficient de véritables niches et ceux qui tendent à préserver leur stabilité en entretenant le réseau de clientèle qu'ils se sont construits.

Les entreprises qui songeaient à se développer relevaient clairement de l'express en directe sur des niches comme le marché de la prothèse dentaire ou celui de certaines fournitures industrielles. Les deux entreprises de ce type présentes dans notre panel comptant déjà plus de cinq salariés et prévoyaient d'embaucher dans les prochains mois pour développer encore leur activité et devenir des entreprises proches de dix salariés. L'autre grand secteur porteur était le déménagement. L'entreprise enquêtée prévoyait de s'agrandir dans l'avenir pour atteindre une taille qui lui permette de survivre dans un secteur qui tend à s'industrialiser sur le modèle de la messagerie.

Mais la majorité des entreprises enquêtées visaient à la stabilité et tout particulièrement dans le domaine de la trace directe qui, au moment de l'enquête, semblait encore peu touché par la conjoncture économique. La souplesse de ce segment du transport léger tant au niveau des marchandises transportées que des rayons géographiques ou encore des amplitudes horaires génère une capacité d'adaptation propre à surmonter les aléas de la conjoncture. Cette flexibilité de tous les instants a aussi une contrepartie : si elle assure des revenus réguliers, elle entraîne une vie quotidienne et familiale pleine de soubresauts.

CONCLUSION

Le volet social de l'étude sur les transports légers en Pays de la Loire a permis de dépasser le constat statistique dressé dans le volet économique et de visualiser le profil des entrepreneurs dans cette profession et leur mode de fonctionnement.

L'étude sociologique confirme d'abord l'hétérogénéité des entrepreneurs dans cette activité. Hormis la domination masculine (16 interviewés sur 18), ces entrepreneurs ont des profils très diversifiés sur l'âge, la formation, l'expérience antérieure. Ainsi seuls 28 % étaient issus du milieu des transports.

L'entrée dans le secteur du transport léger se fait à tout âge et sans mise de fonds importante. On identifie trois modes d'accès principaux :

- Des salariés jeunes désirant évoluer vers l'indépendance après un premier parcours professionnel décevant ou une période de chômage soit en profitant de leur immersion dans le milieu du transport (3 entretiens) soit en créant d'emblée leur propre entreprise (3 entretiens).
- Des salariés ayant dépassé la trentaine et qui se réorientent vers le secteur des transports (3 entretiens) ou évoluent d'un statut de salarié dans le transport vers un statut d'indépendant (5 entretiens).
- Des salariés à l'approche de la cinquantaine qui se reconvertissent suite à un licenciement ou une lassitude liée à leur emploi en profitant soit d'une opportunité soit en créant leur propre entreprise (4 interviewés).

Le profil du transporteur-conducteur prédomine, ce qui ne doit rien au hasard. Chez les entrepreneurs les plus jeunes et/ou les moins diplômés, le recrutement de salariés fait « peur » même lorsque la situation s'y prête :

- Les charges salariales constituent le premier frein ident ;
- L'incertitude liée au contrat de travail dans une profession où la formation professionnelle sanctionnée par un diplôme reste l'exception ;
- L'organisation des tournées dans un cadre réglementaire qui ne s'impose pas à l'indépendant rend la gestion du personnel plus complexe.

Les relations avec les donneurs d'ordre peuvent être régulières ou ponctuelles.

- La sous-traitance : c'est un contrat d'entreprise qui lie l'entreprise de transport léger à un commissionnaire pour une durée déterminée. Elle concerne essentiellement le secteur de la messagerie (4 interviewés).
- Le contrat moral : c'est aussi un contrat durable sans qu'il passe par l'écrit entre un ou plusieurs donneurs d'ordre et l'entreprise pour un ensemble de prestations qui se répètent dans le temps (10 interviewés).
- Le contrat spot : c'est le contrat ponctuel par excellence puisqu'il ne lie le donneur d'ordre au transporteur que pour la durée d'une course (4 interviewés).

La négociation des tarifs est plus ou moins ouverte selon le type de relation qui unit le donneur d'ordre et le transporteur mais également selon le type d'organisation.

- La négociation imposée : c'est souvent le cas de la sous-traitance où le transporteur doit se plier aux tarifs imposés par le commissionnaire en fonction du type de colis, du nombre de positions (forfait kilométrique) ou encore du nombre de colis.
- Le prix contraint : c'est le cas pour l'express direct où l'activité externalisée doit avoir un prix de revient inférieur à ce qu'elle coûterait en interne à l'entreprise.
- La tarification libre : ce cas est rencontré parmi les entreprises travaillant en trace directe et qui facture leur service en fonction des zones à livrer.

La durée du travail des travailleurs indépendants atteint des niveaux très élevés ; les durées s'échelonnent ainsi de 45h à 75h ; on peut considérer que le travailleur indépendant ne connaît d'autre limite que sa fatigue. Toutefois il faut considérer que :

- Le transport léger est une activité largement saisonnière et le rythme du travail peut être élevé à certaines périodes et moindre à d'autres .
- Selon le moment où ils interviennent dans la chaîne logistique, leur organisation du travail est plus ou moins planifiée. On peut parler de journée type pour ceux qui travaillent en sous-traitance pour la messagerie. Au contraire pour ceux qui interviennent en trace directe, il n'existe pas de telles contraintes.
- En revanche, outre le temps lié à l'exploitation, le transporteur-entrepreneur doit compter avec d'autres durées de travail incompressibles : la démarche commerciale, l'administratif et la comptabilité.

La gestion de la fatigue est une nécessité. Le rythme régulier lié à la messagerie et les nombreux arrêts semblent éviter les problèmes d'attention. Cependant le stress lié au délai instaure une fatigue qui s'installe sur le long terme et qui rend après plusieurs années ces emplois relativement pénibles.

Ceux qui font de la trace directe sont les plus exposés aux problèmes d'hypovigilance. Ces conducteurs, dès qu'ils ont acquis de l'expérience, fractionnent leur repas durant les temps de conduite, font des « pauses flash » de dix minutes et surveillent leur temps de sommeil.

Enfin, les transporteurs légers ont un sentiment d'infériorité et souffrent d'un manque de reconnaissance qu'ils imputent à plusieurs facteurs :

- L'absence de formation qualifiante : elle est considérée par beaucoup comme une forme d'handicap à la fois pour recruter mais également pour leur propre faire-valoir ;
- Des conditions de concurrence perçues comme déloyale et qui nuisent à l'image d'une profession où les mieux organisés sont sans cesse exposés aux francs tireurs. Les transporteurs le vivent comme un manque de reconnaissance du service rendu ;
- Une forme d'inégalité : les transporteurs légers revendiquent que leur soit appliqué la même réglementation que celle des autres professions du transport routier. Le fait de ne pas récupérer la TIPP est en particulier perçu comme un traitement inégal ;
- La profession déplore que les constructeurs ne considèrent pas les véhicules de transport léger comme un véritable outil de travail. Certains aménagements pourraient faciliter leurs conditions de travail mais également la personnalisation de leur profession. Ainsi, pour les entrepreneurs amenés à se déplacer à la demande, l'absence de véhicule aménagée pour dormir ou faire une sieste est un élément de pénibilité qui vient s'ajouter à d'autres.

Ressources, territoires et habitats
Énergie et climat
Prévention des risques
Développement durable
Infrastructures, transports et mer

Présent pour l'avenir

Direction régionale de l'Environnement,
de l'Aménagement et du Logement des Pays de la Loire

10 Boulevard Gaston Serpette - BP 32 205 - 44022 Nantes Cedex 1
Tél. 02 40 67 26 26
Fax 02 40 67 28 28

Directeur de la publication :
Hubert Ferry-Wilczek

Rédaction :
Vincent Bricaud (O.R.T.) sous la direction de Pierre Cam (Aptitudes)
www.ort-pdl.org