

GOUDEMAND A.

Une directive de la CEE sur la liberté d'établissement de certaines activités d'auxiliaires de transport non salariés

in La Note Mensuelle d'Information de la Direction des Transports Terrestres n°46-47 de Mai-Juin 1983

Les professions concernées sont les suivantes:

- commissionnaires de transport
- courtier de fret routier
- dépositaire de colis
- courtier de fret de navigation intérieure
- agent maritime
- agent consignataire de navire
- agent de voyage
- entrepositaire
- exploitant de magasin général
- expert automobile
- peseur-mesureur juré

Plus généralement, les professions concernées sont celles qui consistent à agir comme intermédiaire entre les entrepreneurs des différents modes de transport, et les expéditeurs, à organiser, présenter ou vendre des prestations de transport, d'hébergement, d'excursion ou de voyage, à recevoir des marchandises en dépôt, et à effectuer des contrôles ou des expertises techniques des véhicules.

O. POUILLoux

La logistique conteneur à l'exportation vue d'un agent économique: le transitaire

Mémoire pour le DESS Transport et Distribution sous la direction de
Mme Jamois

Université de Paris-I, 1983.

CTD

Après rappel d'un certain nombre de points techniques concernant le conteneur, ce mémoire revient sur les principaux modes d'exploitation actuels du conteneur. Même si les armateurs tendent à développer de plus en plus leurs services commerciaux, les transitaires ne sont pas éliminés pour autant de la chaîne de transport conteneurisée: ils interviennent notamment pour le groupage et dégroupage, et bénéficient ainsi de la différence de tarif entre les cargaisons FCL (full container load), et les cargaisons LCL (less than a container load), auquel cas les armateurs se chargent eux-mêmes du groupage-dégroupage. Il arrive fréquemment maintenant qu'un transitaire fasse le groupage de départ, alors que l'armateur se charge du dégroupage à l'arrivée, ce qui permet au transitaire de proposer un nombre de destinations plus important, même s'il n'a pas forcément de correspondant sur certaines d'entre elles.

Le transitaire a vu sa fonction évoluer considérablement, ces dernières années: il tend, de plus en plus, à passer du statut de mandataire d'un chargeur, au statut de commissionnaire de transport titulaire d'une obligation de résultat. Il est chargé maintenant, non plus de réaliser une opération déterminée (comme le passage en douane de la marchandise), mais d'un rôle de conception, d'organisation du transport, et d'information-conseil à l'égard des chargeurs; en plus de la responsabilité du transport physique de la marchandise, qu'il assure parfois lui-même, son rôle administratif de rédaction et transmission des documents de transport se double maintenant d'un rôle financier: il se charge de plus en plus souvent d'avancer les frais de transport, et un certain nombre de frais administratifs, que les chargeurs ne règlent que plusieurs mois plus tard.. Ses activités consistent donc à étudier

les questions de prix, de mode, de voie, d'emballage, d'assurance en fonction de la marchandise et des délais, afin d'optimiser le coût du transport, et la qualité de service; il prévoit également la nature et la forme des documents nécessaires aux formalités douanières, financières, et consulaires. Le cas échéant, il peut aussi être amené à réaliser lui-même certaines opérations comme le transport, ou le passage en douane.

Pendant longtemps, le statut juridique international de cet auxiliaire a posé problème: les choses sont plus claires depuis la Convention de Genève de 1980, qui stipule qu'il y a présomption de faute de la part de l'ETM (entreprise de transport plurimodal) en cas de problème, sauf à prouver que toutes mesures raisonnables ont été prises pour éviter le dommage. Par ailleurs, il existe maintenant plusieurs contrats-type (connaissance FIATA) pour le transport combiné, qui sont voisins du contrat de commission de transport français, et règlent les problèmes de différence entre les droits nationaux.

T.E.R. (Transports, Etudes, Recherches)

Les grandes entreprises françaises du transport

Etude réalisée par T.E.R. pour le compte du Service d'Analyse Economique et du Plan du Ministère des Transports

Paris, Août 1983.

Ce rapport de recherche se présente en deux grandes parties: la première est constituée d'un très rapide rapport de synthèse, dont les grandes lignes figurent ci-après, et la seconde de l'ensemble des monographies d'entreprises réalisées: quelques aspects de ces monographies seront résumés ci-dessous, notamment ce qui concerne les activités de chacune des entreprises, et dans une moindre mesure l'histoire des firmes.

1. Synthèse

Le marché du transport est ici abordé sous la forme des différentes activités qui sont nécessaires pour la bonne réalisation d'une opération de transport, et qui correspondent, en gros, aux traditionnels "métiers du transport". Il existe selon les auteurs du rapport trois grands clivages au sein de ces activités:

- activités maritimes et portuaires / activités terrestres: de fait, hommes et les métiers sont très différents, et même dans les très grands groupes, la logique des métiers reste prépondérante, et les décentralisations se font suivant cet axe.
- transport de marchandises / transport de voyageurs: la logique économique diffère très largement du fait du poids des collectivités locales, qui interviennent beaucoup en ce qui concerne les voyageurs.
- activités de services / activités industrielles: cette opposition, plus subtile que les précédentes, permet de tracer une ligne de démarcation entre:
 - services: affrètement, agences en douane, organisation du transport industriel
 - industries: transport, entreposage, manutention, groupage, messagerie, location de véhicules, exploitation de parc de conteneurs

Ce clivage s'inscrit à la fois dans la mentalité des hommes, et dans divers comportements des firmes: ce sont les besoins de financement qui sont importants pour les activités de services, alors que les activités industrielles ont besoin de ressources longues; de plus, les activités de service vivent partiellement de la spécificité et de la complexité du marché: elles n'ont pas intérêt à la standardisation et à l'amélioration de la transmission des informations, alors que l'exploitation industrielle a tout à gagner dans ce domaine.

Les contraintes de ces métiers sont avant tout liées au poids des réglementations: de fait, beaucoup de grands groupes ont abandonné les activités dont la rentabilité est subordonnée au non-respect des réglementations en vigueur (transport routier de lots complets); dans le domaine maritime, le poids des charges sociales a conduit certains armateurs à abandonner l'armement au profit des activités d'auxiliaires maritimes; et dans le domaine fluvial, l'obligation du tour de rôle a conduit à l'abandon de certains automoteurs, au profit de ceux qui ne sont pas soumis à ces obligations. (automoteurs spécialisés par exemple). La concurrence interne rend les réglementations d'autant plus gênantes qu'elles ne pèsent pas toujours de la même façon sur les étrangers, et sur les petites entreprises artisanales. Pour ce qui est des contraintes externes, l'évolution des échanges n'est pas globalement défavorable aux métiers du transport, même si des à-coups peuvent momentanément perturber le fonctionnement du marché, mais le comportement des chargeurs peut avoir une grande importance: préoccupation de qualité, de rationalisation de l'appareil de distribution, ou de l'outil de production ... d'où une tendance à la filialisation des services transport, et une sous-traitance accrue du stockage, de la distribution, de la facturation..

Les stratégies des grandes entreprises françaises du transport sont rarement complètement explicitées: elles ont des logiques de développement, qui les amènent à renforcer leur présence sur les marchés en développement aux dépens des marchés très concurrentiels, fondant leur croissance sur la diversité des métiers qu'elle pratiquent dans une logique de conglomérat financier. Or, il existe selon les auteurs du rapport une profonde mutation liée à l'émergence d'un élément structurant qui est le réseau, qui pose d'autant plus de problèmes aux firmes, qu'elles ont fondé leur croissance sur la volonté de rentabiliser séparément chacun des éléments de leur système d'exploitation. La plupart des stratégies témoignent de la volonté de se positionner sur des marchés de produits débanalisés caractérisés par l'existence de barrières à l'entrée. La typologie des stratégies proposée

est la suivante:

- la constitution de réseaux (logique industrielle) qui est le mode de fonctionnement privilégié des grands groupes, et qui concerne la circulation des marchandises (plates-formes, centres-étoiles, extensions européennes dans un premier temps puis extra-européennes avec la conteneurisation maritime) comme la circulation de l'information (informatique)
- débanalisation des produits (logique marketing)
 - dans les activités de services, ceci consiste à développer l'entreposage, l'aide à la distribution, le transport industriel ce qui fidélise la clientèle, à plus forte raison quand il y a connexion des services informatiques.
 - dans les activités industrielles, la débanalisation des produits s'illustre dans l'investissement en matériel spécial pour transport de masses indivisibles, de denrées périssables...
- diversification
 - location de véhicules industriels
 - transport de voyageurs
 - pondéreux

Cette évolution récente s'inscrit au terme d'une perspective historique qui débute à l'aube du siècle dernier, avec la création des premières firmes de transport modernes. Les conditions d'activité se sont considérablement modifiées depuis, avec notamment l'ouverture du Marché Commun, et la décolonisation, l'augmentation des échanges de produits industriels, et la délocalisation de la production... Ceci explique que de nombreux groupes soient passés par l'étape de la création d'un réseau national, avec extensions européennes, puis plus récemment par un recentrage sur les marchés porteurs des échanges mondiaux, qui réclament le plus souvent une prestation élaborée, à base de groupage maritime, et qui supposent des implantations en bout de chaîne (USA, Moyen-Orient, Extrême-Orient).

II. Monographies

Ne seront pas reprises ici les analyses financières, qui font l'objet du deuxième tome, ainsi que l'étude de la composition des conseils d'administration et de l'équipe de direction.

BOURGEY & MONTREUIL

Cette firme d'origine savoyarde a été créée en 1931, et rachetée par la SNCF. Après une croissance importante dans l'après-guerre, elle a connu des bouleversements durant les années 70:

- réduction des implantations locales en Savoie
- recentrage sur Paris, Lyon, et le Sud-Ouest
- amélioration du système de gestion
- développement d'une approche plus "marketing"
- réorganisation des filiales

Ses activités actuelles sont les suivantes:

- département route (affrètement routier): activité relativement stagnante, qui utilise largement le recours à des contrats avec des transporteurs indépendants, qui bénéficient alors d'une garantie de ressources.
- groupage et services divers: activité qui utilise soit la route soit le fer; il existe un service rapide et des services spécialisés du type gestion de stocks; en croissance.
- parc spécialisé location: transports dont l'exécution par affrètement est difficile techniquement (matériel spécialisé), et sur le plan de l'exploitation, qui sont réalisés sous la forme de locations.
- autres:
 - transport de denrées périssables
 - transport de véhicules
 - manutention
- activités internationales: groupage, transit maritime et aérien.

SOCIÉTÉ NOUVELLE DES TRANSPORTS RAPIDES CALBERSON

L'entreprise date de 1894, et son activité initiale consistait à louer des wagons pour le transport de ballots de tissus. Après la première guerre mondiale, Calberson se tourne vers la route, et se développe vers le Nord et l'Ouest. Entre 1950 et 1983, Calberson a connu une croissance très importante notamment par absorption d'autres firmes (107). Des restructurations ont conduit à la formule actuelle qui consiste à faire les transports longs par fer, et les acheminements finaux par route. L'activité internationale s'est développée avec le rachat de Schenker.

COMPAGNIE D'AFFRÈTEMENT ET DE TRANSPORT (CAT)

Créée en 1957 par un service de la RNUR pour prendre en charge le transport des Dauphines vers les États-Unis, elle devient en 1963 la filiale de transport terrestre de Renault en acquérant la qualité de commissionnaire de transport; transitaire en 1968, elle est agréée en douane en 1969. A partir de 1973, la CAT commence à se diversifier à l'extérieur de Renault en cherchant d'autres clients, et en affirmant sa capacité d'organisation du transport. Son porte-feuille de produits est le suivant:

- produits-marchandises: transport de biens industriels, et de biens d'équipement
- produits-services: transport, entreposage, distribution, manutention, armement, consignation maritime, transit, affrètement ferroviaire et wagons spéciaux, transit aérien, voyages..
- produits-destinations: implantations localisées essentiellement en Irak, Arabie Saoudite, Algérie, Italie, USA, Belgique, Espagne, Brésil, Mexique, RFA..

La CAT n'en reste pas moins très liée à Renault, y compris pour les biens d'équipement par l'intermédiaire de la SERI, filiale d'ingénierie; et ses implantations à l'étranger sont tributaires des exportations de Renault.

DANZAS S.A.

Cette société, d'origine alsacienne, s'est créée par étapes entre 1840 et 1878; le siège est transféré de Saint-Louis à Bâle en 1871 à cause de la guerre. Jusqu'à nos jours, son réseau se densifie constamment de plus en plus sous sa propre enseigne, ce qui n'est pas le cas de tous ses concurrents. Danzas est un des plus grands transitaires mondiaux, avec des implantations ou des succursales dans un nombre très élevé de pays; la France, la RFA, l'Italie, et la Suisse se partagent la majorité des implantations; les autres étant situées pour l'essentiel en Europe, sur le continent américain, et au Proche et Moyen Orient. Des prestations très diverses sont assurées sans spécialisation véritable:

- groupage
- messagerie express
- colis lourds et volumineux
- animaux vivants
- masses indivisibles
- vêtements sur cintres
- agroalimentaire
- transport terrestre (15% en routier sont fait en compte propre)
- groupage ferroviaire
- transit aérien avec beaucoup de groupage
- transit portuaire
- agence de ligne (pas de consignation, ni d'armement)
- transport combiné
- emballage
- transit douanier

- stockage
- gestion de stocks
- distribution
- foires et expositions
- déménagements
- organisation de voyages d'affaires et d'agrément

COMPAGNIE FRANCAISE DES TRANSPORTS DROUIN

Créée en 1929, cette société exerce ses activités essentiellement dans l'Ouest de la France, en Bretagne, et dans les Pays de Loire. La part la plus importante de son CA est réalisée sur le transport de voyageurs, et sur la messagerie, avec des activités secondaires comme le transport par camion complet, le transport international, la location de véhicules industriels, la manutention, le déménagement. Le transport est partiellement sous-traité. La marge la plus forte est réalisée sur les activités de transport, et non pas l'activité de commissionnaire, et la voie d'avenir semble être dans la messagerie. La direction manifeste la volonté de se concentrer sur certains réseaux, et d'éviter la diversification.

TRANSPORTS EDOUARD DUBOIS ET FILS

Cette société créée en 1906 a essentiellement une vocation de commissionnaire de transport. Elle dispose actuellement d'un des plus grands services de groupage-messagerie français, et fait également du transport international, de l'entreposage, et la mise en oeuvre d'une organisation logistique élaborée au service du commerce intégré. Une part importante du transport est sous-traitée, et le parc propre de véhicules sert surtout à faire les enlèvements et les livraisons; il en est de même pour les surfaces de stockage possédées en propre.

Le groupage est la base de l'activité de transport national, notamment pour les biens de grande consommation: différents modes sont utilisés, dont le fer, la route, et un peu de transport combiné. Les moyens de cette activité sont le parc propre de véhicules, qui diminue assez régulièrement au profit de la location, et un certain nombre de plates-formes.

Le transport international concerne l'Europe Occidentale pour l'essentiel. A ce niveau, Dubois n'accepte que les interventions comme commissionnaire, et jamais comme mandataire (ne fait donc ni consignation, ni agence maritime, ni transit portuaire): groupage maritime et aérien, porte à porte multimodal. Les implantations directes sont assez rares, Dubois privilégiant les accords avec des correspondants; en effet, la firme cherche à s'adapter aux demandes des clients, sans pour autant avoir une stratégie d'internatio-

-nationalisation. C'est ce qui explique également que cette entreprise ne considère pas le transport d'ensembles industriels comme un élément important de son activité.

L'entrepôt est la branche la plus récente, et celle qui a connu le développement le plus important: comme le transport international, Dubois a développé ce service pour répondre à la demande des clients, à l'évolution de son marché traditionnel: le groupage ferroviaire de biens de consommation. Ce développement est à mettre en relation avec l'émergence du commerce intégré qui sous-traite la gestion des stocks, et parfois l'organisation logistique complète.

L'avenir de la firme réside selon ses dirigeants dans le transport intérieur et international; l'avenir de l'activité entrepôt sera sans doute largement fonction de l'orientation des transports intérieurs (coordination rail-route) et la protection du petit commerce traditionnel.

FRANCE- LOCATION

Cette firme est issue de la fusion en 1979 de deux sociétés du groupe SNCF. Elle exploite le parc de véhicules affectés au camionnage du SERNAM, et pratique la location de véhicules industriels sans chauffeurs.

GEFCO

La firme fut créée en 1949 pour prendre en charge les approvisionnements de PEUGEOT, dont le centre de production de Montbéliard était très excentré par rapport à la plupart de ses fournisseurs. Elle est commissionnaire de transport, et conclut des contrats d'affrètement avec les transporteurs de façon à leur assurer un travail permanent. Elle a progressivement ouvert des agences, puis lancé une activité messageries, une activité internationale, et est devenue un des plus grands groupes français du transport de marchandises (automobiles Peugeot, et autres marchandises). Elle ne dispose d'aucun parc propre, sauf pour les wagons spécialisés dans le transport de véhicules.

LOCAMION

Comme son nom l'indique, cette firme pratique la location de courte et de longue durée. Elle a été créée sous sa dénomination actuelle en 1977. Elle dispose de quelques filiales diversifiées notamment dans la location avec chauffeur.

LOHEAC

Spécialisée dans le transport de produits pétroliers, cette firme pratique

la location avec chauffeur et carburant. Elle s'est diversifiée depuis 1976, qui marque le début de l'ère de moindre consommation de pétrole, et loue à d'autres industries. Elle ne fait ni sous-traitance, ni groupage, ni commission en douane: en effet, les particularités de ses spécialisations font que les frets retour sont extrêmement rares. Son activité a beaucoup augmenté grâce à l'idée de peindre les véhicules aux couleurs des clients. Ses implantations se situent de façon privilégiée à proximité des chargeurs, et la nature particulière de l'activité explique que les représentations soient assez peu nécessaires. A noter que Lohéac est le seul groupe de transport qui fabrique lui-même ses véhicules.

MORY S.A.

Avec deux siècles d'existence, Mory est un des plus anciens groupes du transport: l'activité a débuté dans le négoce du charbon et du pétrole (Algérie). Depuis 1962, le réseau national de transport s'est considérablement développé, et la direction manifeste maintenant la volonté de créer un réseau international. Les activités du groupe sont les suivantes:

- groupage et messagerie: en expansion depuis 1939 avec le rachat de Helmingier; création en 1960 du premier service étoile de distribution; politique d'investissement en moyens modernes d'exploitation plates-formes, locaux; rationalisation du réseau avec suppression des doubles emplois et des agences déficitaires; promotion de TNTE; dès 1969, volonté de décentraliser au profit des différents métiers du transport.
- entreposage et distribution: les clients sont de grands groupes industriels producteurs de biens de grande consommation qui sous-traitent la distribution à cause de l'importance de l'investissement en matériel, mais qui en conservent la maîtrise en mettant les prestataires de services en concurrence. Une certaine fidélisation
- des clients apparaît avec l'informatique du fait de la nécessaire connexion des services informatiques.
- transports de vrac terrestres: Mory dispose d'une filiale fluviale spécialisée d'abord sur les produits métallurgiques, puis sidérurgiques, puis enfin sur les céréales; une tendance se fait jour d'utiliser maintenant plus fréquemment le rail, avec des wagons spécialisés.
- affrètement routier: il est réalisé au sein de TNTE, et des Transports de l'Ouest Européen.
- transit et groupage de fruits et légumes: Mory exerce cette activité notamment en relation avec l'Espagne.
- transport international terrestre: développement de plates-formes

internationales, à destination de la RFA, de l'Italie, du Bénélux, et de la Grande-Bretagne pour l'essentiel

- transports maritimes: les activités de manutention et de représentation maritime ont été abandonnées, mais Mory dispose toujours d'agences portuaires, et fait du groupage maritime à l'exportation (surtout conteneurs) à destination des DOM-TOM, de l'Afrique Occidentale, et des USA.
- transit aérien

Les principales implantations à l'étranger de Mory se situent en Grande-Bretagne, en Espagne, aux USA, en Algérie, et au Maroc, et ses principales filiales africaines sont au Cameroun, en Côte d'Ivoire, et en Afrique Centrale. A noter que les activités de négoce du charbon sont en déclin, alors que le négoce du pétrole, en collaboration avec la CFP en Algérie se maintiennent: vente et distribution de fuels et gaz, stockage et distribution de combustibles en Suisse.

ONATRA

A l'origine, c'est une entreprise de transport routier de marchandises. Créée en 1949, elle est passée successivement sous le contrôle du Hollandais Pakhoed, puis de firmes belges. Onatra est resté complètement monomodal, et ne fait d'affrètement, sa seule activité d'auxiliaire, qu'à l'occasion de contrats d'affrètement d'ailleurs rares. La firme fait du régional, du national, et de l'international. Il n'existe pas de véritable spécialisation, ni par pays, ni par marchandises, encore qu'Onatra transporte beaucoup de produits chimiques, le plus souvent en charges complètes (peu de groupage), en utilisant des relations avec les confrères pour l'étranger.

PROST TRANSPORTS

En 1931, au moment de la création de la firme, son objet essentiel est la vente et la réparation de véhicules automobiles d'une part, et le transport d'autre part (avec messagerie prépondérante). Elle a élaboré peu à peu un réseau d'agences dans le Nord-Ouest de la France, qui sont toutes reliées par des tractions nocturnes. La sous-traitance est limitée, et à titre accessoire sont pratiquées des activités d'affrètement, de location, d'entreposage, et des transports internationaux. La messagerie a été choisie comme activité privilégiée pour des raisons peu courantes dans le monde du transport: c'était celle qui, à terme, semblait être la plus compatible avec la législation sociale, et ses évolutions potentielles; en effet, en messagerie, la qualité de service est plus essentielle que les

prix: Prost a donc choisi de développer la qualité de service, à des niveaux de prix suffisants pour assurer des rémunérations plus élevées que la moyenne du secteur à ses employés.

SAGA (Société Anonyme de Gérance et d'Armement)

L'activité d'origine de SAGA créée en 1919 était la gérance de navires exploités par l'Etat, et jusqu'en 1960, la firme s'est beaucoup occupée d'armement. Depuis, s'est dessiné un net changement de cap vers l'auxiliarat, et les services rendus aux transporteurs. Actuellement, SAGA est un grand groupe lié au groupe Suez, qui a plusieurs filiales spécialisées par métier du transport:

- Saga Transports:

- commission de transport industriel, secteur maintenant presque abandonné*
- contrôle d'autres filiales, auxquelles Saga Transports fournit une assistance technique:

 - transit portuaire Europe*
 - transit groupage transports industriels*
 - Afrique*
 - productions agricoles*
 - approvisionnements**

Le réseau de Saga Transports se situe en Afrique, aux USA, Canada, Japon, Royaume-Uni, Venezuela, Egypte, Algérie, Liban...

- Sagatrans:

groupage aérien, maritime, et routier

- Jokelson et Handtsaem:

Vaste réseau d'agences portuaires en France et au Bénélux

- transit*
- emballage*
- manutention (activité principale)*
- transport*

Accessoirement, consignation, agence de ligne, transit portuaire (fret conteneurisé).

- Filiales Africaines:

- agences portuaires*
- transporteurs routiers*
- groupage ferroviaire*
- services divers*

- Direction des Produits Agricoles

- Approvisionnement en matériel roulant, en néguins de manutention et de levage.

SANARA-COMPAGNIE GENERALE DE NAVIGATION ET DE TRANSPORTS

A l'origine, la firme est liée avec des groupes charbonniers. Actuellement ses activités sont les suivantes:

- armement fluvial: les automoteurs classiques soumis au tour de rôle ont été abandonnés au profit d'automoteurs spécialisés dans les ciments en vrac, les hydrocarbures, les automobiles; Sanara assure également des transports de charbon par convois poussés.
- affrètement fluvial: Sanara est le premier courtier de fret fluvial français (25 % des opérations)
- transport et affrètement routier
- agence en douane
- commission en transport ferroviaire de céréales
- stockage, manutention, distribution de voitures automobiles
- stockage, manutention, distribution en général
- chantier fluvial
- activités maritimes: consignation, représentation maritime

A l'étranger, Sanara assure:

- des transports maritimes par l'intermédiaire de sa filiale Rhein-Maas und See-Schiffahrtskontor qui fait de l'armement, du cabotage Rhin-mer, du courtage de fret, d'affrètement maritime, rhénan et fluvial, et de la commission de transport en RFA pour l'essentiel; sa filiale Sanara BV fait de même en Hollande.
- des transports terrestres et de l'auxiliarat (manutention, douane, affrètement routier) en Sarre, Belgique et Italie.

SCAC (Société Commerciale d'Affrètements et de commissions)

De sa position initiale de filiale d'une société minière (création: 1885), la Scac s'est peu à peu dotée d'un vaste réseau d'agences et de filiales. Devenue la Société Commerciale d'Affrètements et de Combustibles, du fait de sa diversification dans le charbon (1969), elle est maintenant dénommée simplement Scac. Des problèmes dans les années 1970, après des tentatives de diversification, qui n'ont pas toujours réussi l'ont conduite à restructurer ses activités:

- activités négoce:
 - combustibles: charbon, combustibles liquides (presqu'abandonné maintenant),
 - matériaux: exploitation forestière (presqu'abandonnée, maintenant), bois, centrales à béton, divers, Bricorama
- activités transports: la Scac dispose d'un réseau international très développé, avec de bonnes implantations en Afrique Occidentale, et

Orientale plus récentes, ainsi que dans le monde entier. D'abord spécialisée dans l'agence maritime, la manutention portuaire, et la commission de transport maritime, la Scac a maintenant étendu ses activités au fret aérien, au stockage et à la distribution, à la messagerie nationale, la route internationale, les transports routiers exceptionnels, les services logistiques aux industries pétrolières (conception et gestion des bases pétrolières, déménagements d'appareils de forage, engineering de la logistique des grands projets, affrètement de tout matériel de transport nécessaire.) Plus récemment, elle a étendu ses activités à l'agence de voyages (Scac Voyages Friedland).

L'étude de son réseau par pays permet de situer chacune des activités :

- France: beaucoup de conteneurisation de lots complets ou de groupage, (plates-formes spécialisées par localisations géographiques), transport de biens d'équipement vendus clés en main, et approvisionnement des grands chantiers internationaux de travaux publics.
- Europe: bonne implantation, service routier international
- Afrique: métiers d'auxiliaires de transport dans 22 pays d'Afrique, réseau développé pour suivre les exportations
- USA + Canada: commission de transport maritime et aérien, groupage, transport, logistique
- Extrême-Orient et Sud-Est asiatique: délégations commerciales, quelques Proche et Moyen-Orient : implantations à partir du Liban, surtout projets clés en main

TRANSPORTS FRIGORIFIQUES EUROPEENS

Cette filiale du groupe Worms est spécialisée dans le transport de denrées périssables sous température dirigée. (transport à la demande, en messagerie, en location). Elle fait parfois du reconditionnement, et de l'étiquetage. Elle se charge également du transport de denrées non périssables des supermarchés qui lui confient le transport de l'ensemble de leurs rayons, ou parfois en fret retour. Elle peut exercer la profession de transitaire, ou de commissionnaire pour certains producteurs français qui exportent à l'étranger. Enfin, elle valorise son savoir-faire dans l'ingénierie des transports sous froid dans le cadre d'un bureau d'études qui travaille beaucoup pour les PVD.

Elle a connu une croissance très importante grâce à une politique d'achats et de fusions-absorptions dans les années 1970. TFE elle-même était à l'origine un GIE, fusionné en une société en 1979. Elle dispose d'un vaste réseau de

plates-formes réfrigérées, de 1500 véhicules frigorifiques ou isothermes aux couleurs de la société, et d'un personnel dynamique composé de cadres issus de grandes écoles.

TFE dispose à l'heure actuelle d'un réseau suffisamment important par rapport à celui de ses concurrents pour être presque en situation de monopole sur certains trafics. Face aux chargeurs, TFE est en bonne place à l'égard de petits producteurs, mais nombre de gros chargeurs se méfient d'une firme en position de monopole potentiel, résevent leur fret à leurs fournisseurs traditionnels, et ne sous-traitent que leurs pointes de trafic, ou les frets sans retour. A noter que la concurrence de certains transporteurs étrangers existe sur certaines relations.

L'avenir de TFE est problématique sous certains égards: il y a peu d'exportations dans ce domaine; TFE va donc probablement s'orienter vers la commission de transport, et créer des filiales à l'étranger.

TRANSCAP

En 1920, Transcap fut créé avec pour objet social le transit portuaire. De fait, la société ne se développe rapidement que depuis qu'elle a été rachetée par la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale, une des quatre grandes sociétés françaises de négoce international (1959), qui cherchait à bénéficier de l'agrément en douane de Transcap. Dès 1962, une activité de messagerie et d'affrètement routier est lancée, et en 1966 un service routier intervilles; services qui, l'un comme l'autre, dépassaient largement le cadre des traditionnels pré et post-acheminement. Transcap est maintenant un des plus grands transitaires français. Elle n'a pas de filiales à l'étranger, car elle préfère faire elle-même ou utiliser des relations privilégiées avec des partenaires étrangers.

Ses activités sont les suivantes:

- secteur national: elle agit le plus souvent comme commissionnaire de transport, sinon mandataire ou transporteur. Elle fait de l'entreposage à condition qu'il soit lié à une opération de transport, et rend des services annexes, du type emballage ou assurance. Il existe deux grands types d'acheminement: affrètement pour les lots complets et groupage réalisé généralement avec le parc propre de Transcap, qui sous-traite assez peu et avec des contrats d'exclusivité.
- secteur international:
 - transit maritime (passage portuaire, dédouanement, conteneurs, transports exceptionnels). Trois agences de l'intérieur sont également des centres d'emportage et dépotage.

- transit aérien (Transcap est le troisième chargeur français) : diverses technique d'unités de charge sont utilisées.
- transport international routier: groupage et camions complets
- dépôts-exportation: à partir des quels Transcap assure pour le compte de gros exportateurs l'ensemble des opérations logistiques et administratives afférentes à l'acheminement des marchandises: préacheminement, stockage, conditionnement, dédouanement, y compris parfois le factoring (ce qui tend à montrer que ce service fait partie d'une prestation complète).
- consignation maritime: il existe deux agences à Marseille et à Rouen; les armements représentés sont danois ou africains.

Il existe de plus sept sociétés soeurs en Afrique, et beaucoup de correspondants.

VIA-GENERALE DE TRANSPORT ET D'INDUSTRIE

Filiale du groupe financier et industriel de la Navigation Mixte, cette entreprise est partie du transport de voyageurs, pour se diriger vers la location. Son parc de véhicules est très important (triporteurs, 38t, frigos, citernes...). Elle pratique la location de longue durée avec ou sans chauffeur, la location de courte durée, et le crédit-bail assorti d'un certain nombre de services, activités auxquelles il faut rajouter à titre accessoire le transport de marchandises, l'organisation de voyages, et le transport de voyageurs.

Contrairement à d'autres grandes entreprises du transport, VIA agit largement en accord avec des stratégies plus globales qui sont celles du groupe de la Navigation Mixte. Au sein des sociétés filiales, ou liées, on peut distinguer des assurances, des banques (ce qui n'est pas sans relation avec les activités de location de VIA, ainsi d'ailleurs que les possibilités de crédit-bail), la STEMI qui fait du transport de céréales, de la location de wagons à gaz liquéfié, de matériel rail-route, du transport de scories de hauts-fourneaux, de la location de conteneurs-citernes, du transport de véhicules, et enfin des industries alimentaires, avec la Compagnie Française de Sucrierie, et Saupiquet.

A.T.A. WALLON (Association pour le transport et l'affrètement
Etablissements Wallon S.A.)

C'est une filiale des Chargeurs Réunis qui semble disposer d'une assez

large autonomie à l'égard de la société-mère.

Les activités propres d'ATA Wallon sont essentiellement:

- le transit, notamment pour les grands ensembles industriels vers l'Afrique, le Moyen et l'Extrême-Orient. La firme a 15% du marché français. Sa clientèle est relativement peu diversifiée; et ses affaires dépendent beaucoup de la conjoncture dans les pays en voie de développement. Pour mener à bien son activité, elle a un réseau international d'agences. Elle intervient généralement comme commissionnaire de transport, et non comme mandataire (ce qui est normal pour les grands ensembles), car elle a peu de transit portuaire, pas de transport pur, et peu de services annexes à fournir.
- des activités liées au transport de voitures:
 - branche routière: filiale Causse-Wallon
 - branche maritime: GIE Carline

Ata-Wallon a beaucoup de filiales, et de participations dans des firmes dans lesquelles elle intervient dans une large mesure en jouant un rôle de coordinateur:

- Association pour le Transport et le Transit: groupage en conteneurs, transit portuaire
- Tous Transports Aériens: groupage aérien
- Agence Calédonienne de Transit: spécialisée dans le transit-import en Nouvelle Calédonie
 - + quatre filiales en Afrique du Sud, Maroc, USA, RFA
- Causse Wallon dans le transport routier
- 2 filiales spécialisées dans le transit en GB, et au Liban
- une filiale qui ne fait que de la location de véhicules: T.A.C.

Son réseau international est important, mais a une forme classique pour l'aide à l'exportation de grands ensembles, et non la prospection de clientèle à l'étranger. ATA Wallon ne fait de la consignation que pour répondre à la demande de ses clients, mais sans plus, car ce secteur présente maintenant moins d'attrait pour un transitaire.

T.E.R.

La maîtrise du transport terrestre international: le cas du groupage international France-Espagne-R.F.A.

Etude réalisée par T.E.R. pour le compte du Service d'Analyse Economique et du Plan du Ministère des Transports

Paris, Décembre 1983.

Cette étude a été commandée par le SAEP dans le cadre de réflexions concernant l'acheminement du commerce extérieur, et le rééquilibrage de la Balance des Paiements. La problématique choisie par les auteurs du rapport s'inscrit dans la perspective d'une recherche des relations de maîtrise: à qui revient in fine l'organisation du transport international est la question posée au départ, dont la réponse est recherchée au travers d'une analyse statistique pour commencer, puis d'une réflexion fondée sur une enquête sur le terrain (auprès d'une douzaine d'entreprises concernées par le transit international).

Les indicateurs statistiques les plus couramment utilisés pour étudier la maîtrise du transport international sont les types de contrats commerciaux (CAF, FOB...), la participation du pavillon aux échanges routiers internationaux, et les résultats de la balance commerciale. Il ressort de l'analyse statistique que la qualité des sources varie selon les pays, que les informations sont le plus souvent contradictoires quand les sources sont multiples, et que les comparaisons internationales sont rendues difficiles par l'hétérogénéité des statistiques nationales. De plus, les auteurs du rapport soulignent largement les insuffisances de ces statistiques qui n'ont pas été conçues pour la mesure des degrés de maîtrise, objet de l'étude: ainsi, pour ne prendre qu'un exemple, les contrats commerciaux CAF, utilisés couramment comme indicateurs de maîtrise de l'acheminement des exportations, perdent beaucoup de leur intérêt quand on réalise qu'un nombre non négligeable d'entre eux sont conclus entre filiales d'une même multinationale qui cherche à imputer les frais de transport dans le pays où par exemple son bénéfice est lourdement taxé ce qui permet de le diminuer. Il n'empêche que les partenaires commerciaux de la France semblent maîtriser mieux qu'elle leurs ventes à l'étranger, que la France est mal représentée sur certains groupes de produits à forte valeur ajoutée à destination de la RFA, et que par contre elle joue un rôle

important sur le trafic Espagne-RFA, ainsi que pour les relations frontalières. La conclusion de cette première partie est que la maîtrise du transport ne semble pas toujours être vécue par les firmes comme un bien en soi, ce que présuppose un certain nombre de discours politiques qui se fondent sur une vision microéconomique de la firme exportatrice cherchant à proposer des prix rendu-clientèle, et à garantir des délais de livraison.

La suite de l'étude propose une analyse des relations de maîtrise, et différencie les cas selon le statut des intervenants.

1. Entre acheteur et vendeur:

Pour les échanges Nord-Nord, l'exportateur est généralement l'agent le plus intéressé à la transaction (du fait de la récession actuelle), et l'importateur en position de force: ce dernier considère donc le plus souvent que le transport doit échoir à l'exportateur: c'est le cas notamment des acheteurs de centrales allemandes.

Pour les échanges du type Sud-Nord comme ce fût le cas entre l'Espagne et la RFA avant 1970, l'avantage constitué par les prix faibles des produits fabriqués dans des pays où les salaires sont bas, crée une demande forte et ce sont généralement les importateurs qui mettent en place les circuits nécessaires pour l'importation de ces produits, tout en faisant appel parfois aux auxiliaires du pays d'origine mieux au courant des pratiques et proches des lieux de départ des marchandises.

2. Entre chargeur et commissionnaire de transport:

A priori les chargeurs semblent dominer car les transporteurs sont très nombreux, et les commissionnaires de transport presque systématiquement mis en concurrence. En fait, il existe peu de lignes de groupage entre différents pays, car techniquement la grande taille est plus ou moins nécessaire pour atteindre des niveaux de prix satisfaisants: ainsi, les groupeurs mis en concurrence proposent le plus souvent un même service technique sous des appellations commerciales diverses. C'est donc le groupeur qui a mis en place l'organisation la plus performante qui draine la majeure partie des envois, les autres se contentant de commercialiser ce service pour compléter leur gamme propre. Pour fonctionner correctement chaque ligne de groupage doit bénéficier de quelques clients de base qui assurent une part minimale et stable du trafic, et pour lesquels le groupeur se doit de proposer des tarifs et une qualité de service préférentiels. Institutionnellement, la division du travail est très poussée: il y a cinq intervenants sur une ligne de groupage: l'enleveur, le groupeur, le transporteur, le dégroupéur, et le livreur, qui restent souvent distincts. En effet, en international, les accords de correspondance sont fréquents, par opposition aux implantations

à l'étranger. La suite de l'étude décrit rapidement les caractéristiques des firmes de groupage les plus importantes respectivement en France (Danzas, Mory, Calberson, Heppner), en RFA (Schenker, Kühne und Nagel, Danzas, Panalpina, Lassen de l'anglais LEP, Pracht racheté par Hapag-Lloyd, Rhénus-WTAG filiale de Veba, Rhenania, et Johan Birckart), et en Espagne (Spain TIR, Munoz y Cabrero, Fernando Roqué, et Transportir).

Sont à mentionner également dans cette partie les entreprises de transport combiné qui sont étudiées en détail pour chacun des trois pays.

3. Entre commissionnaires

Les relations entre commissionnaires sont marquées par une viscosité importante essentiellement imputable à la stricte division du travail existant entre exploitation effective, et commercialisation d'une ligne de groupage, d'une part, et entre les ressortissants des différents pays d'autre part. L'absence de concurrence internationale est encore renforcée par des positions privilégiées locales: ainsi les Spediteure allemands ont des réseaux très développés, nécessaires dans un pays où l'économie est très décentralisée, et qui constituent des barrières à l'entrée importantes; de plus la compétence de leurs employés en font d'emblée des organisateurs de transport, plutôt que des transitaires douaniers; et enfin, l'importance du CAF dans les exportations allemandes en particulier pour le fret riche leur permet aisément de casser les prix au retour. Les transitaires français sont favorisés pour leur part par un dédouanement complexe, plus rentable d'ailleurs à l'importation.

Les facteurs d'évolution sont liées à des innovations du type des systèmes étoiles (ce qui consiste à faire se rencontrer deux trains en provenance de pays différents à proximité de la frontière, ce qui peut être assimilé à un transport frontalier, et ne nécessite aucune autorisation; la cargaison est alors échangée et chaque train rentre à plein dans son pays d'origine.), ou du transport combiné routier (trains routiers entre deux plates-formes). L'exemple de la société Euroterminal est à cet égard riche d'enseignements: cette société fait du transport combiné entre la RFA et l'Espagne pour les produits industriels uniquement; pour cela, elle possède quatre plates-formes, et la presque totalité des wagons, la traction finale étant sous-traitée; la formule est intéressante car le trafic est équilibré, ce qui n'est pas le cas des produits agricoles, et permet de garantir une fiabilité que les transitaires qui font également de l'agricole ne peuvent en aucun cas offrir; de plus, la volonté affirmée par les pouvoirs publics de développer le transport combiné entre la France et la RFA conduit les chemins de fer à offrir des tarifs intéressants; enfin, Euroterminal refuse de dépendre à plus de 15% d'un client sur une ligne ou un secteur

donné. Ceci ne transfère sans doute pas la maîtrise du transport à Euroterminal, mais lui confère une certaine autonomie.

4. Entre commissionnaires et transporteurs

Le phénomène de la sous-traitance peut s'appréhender suivant deux logiques selon les auteurs du rapport:

- une logique de marché: les commissionnaires tirent profit de leur position de force face au monde du transport structurellement sur-capacitaire, éparpillé, et mal raccordé aux circuits de circulation de l'information, et lui transfère les coûts de dysfonctionnement.
- une logique industrielle: les commissionnaires sont à la recherche de gains réels de productivité, cherchent une adaptation qualitative du matériel, et limitent la sous-traitance aux occasions exceptionnelles. Ceci suppose des investissements en matériel qui remettent en cause la neutralité face au mode transport.

Les Spediteure allemands relèvent assez bien de cette deuxième logique; en réponse, les chargeurs allemands ont considérablement développé leurs services de transport qui exercent le choix des voies et moyens. Mais, globalement, dans le groupage européen, la logique de marché prédomine et la sous-traitance est fréquente à cause des réglementations communautaires, des autorisations internationales, et d'impératifs de flexibilité. La logique industrielle apparaît parfois avec les contrats de sous-traitance de longue durée, et l'acquisition de certains matériels.

Par ailleurs, le réflexe nationaliste joue peu en France en faveur des commissionnaires français, qui choisissent eux-mêmes leurs sous-traitants en fonction de critères plus économiques que nationaux. En Allemagne, plusieurs éléments sont à prendre en compte: le recours au pavillon national coûte cher à cause des charges sociales, mais les transporteurs étrangers et espagnols en particulier ont mauvaise réputation. Cette tendance est renforcée par le droit allemand qui donne beaucoup de recours au transporteur en cas de litige.

La conclusion du rapport est double: d'une part, l'approche statistique donne des résultats peu probants, d'autre part les phénomènes de maîtrise expliquent mal la réalité du marché du transport France-RFA-Espagne. Des propositions suivent concernant les outils statistiques, et des projets spécifiques de mesures visant à accroître le recours au pavillon français.

Comment les courtiers de fret français voient leurs rapports
avec la nouvelle organisation de la batellerie artisanale.
Revue de la Navigation Fluviale Européenne, Ports et
Industries n° 2 du 25 Janvier 1983.

La naissance de la Chambre de la Batellerie Artisanale chargée des problèmes administratifs et sociaux, et la mise en place de l'Entreprise Artisanale de Transport par Eau, qui doit regrouper les bateliers, prendre des engagements, et donner des garanties de cale, de prix, de délais sont des éléments positifs en soi. Encore faudrait-il que les courtiers de fret fluvial y soient étroitement associés, notamment pour ce qui concerne les aspects commerciaux du projet. L'organisation commerciale artisanale peut aussi faire du courtage, mais il faut pour cela qu'elle adhère à la Chambre Syndicale des Courtiers de Fret Fluvial.

Cinquième Congrès du CNCT: les commissionnaires préparent les transports de l'an 2000.

La Vie des Transports n°1830, du 18 Juin 1983.

Le Conseil National des Commissionnaires de Transport regroupe quatre familles:

- la Fédération Nationale des Transports de Denrées Périssables
- la Fédération Française des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport, Commissionnaires en Douane, Transitaires, Agents Maritimes et Aériens
- le Groupement National des Associations Professionnelles Régionales des Commissionnaires-Affrêteurs Routiers
- la Fédération Nationale des Associations Professionnelles des Entreprises de Groupage de Marchandises Rail-Route et d'Exploitants de Bureaux de Ville qui se sont réunies récemment.

Leur président A.DELSAUX a lancé un appel, qui tient en les points suivants:

- non au protectionnismes de toutes natures, et particulièrement à ceux qui visent à réserver le trafic des producteurs nationaux aux transporteurs nationalisés.
- oui à l'exigence d'une capacité professionnelle, dont les critères pourraient être des diplômes pour les jeunes, et la justification de quelques années de pratique pour les autres.
- la délivrance des licences de commissionnaire de transport doit se faire différemment pour les entreprises industrielles et commerciales (que l'on devrait obliger à créer une filiale spécialisée dans le transport), et la transporteurs qui en ont besoin pour sous-traiter.
- le fonctionnement des BRF doit être révisé.
- la TRO doit être maintenue, mais pas étendue au transport de denrées périssables.
- les commissions d'affrètement sont d'un montant trop faible, et sont dues par le transporteur, qui doit les intégrer dans le prix du transport.
- l'extension de la TRO pour les pré et postacheminements de conteneurs peut poser un problème de compétitivité pour les ports français.

Offensive de CALBERSON sur la logistique

in Transports-Actualités n°158 du 10 Novembre 1983

Calberson-distribution est un nouveau service logistique, dont l'objet est d'affranchir les entreprises industrielles et commerciales de leurs problèmes d'approvisionnement, d'entreposage, d'emballage, de reconditionnement, de suivi administratif, et de livraison. Le service, en lui-même date de 1969, mais ce n'est que récemment que les entreprises ont pris conscience de ces problèmes et cherchent à déléguer la distribution.

Calberson dispose pour cela de moyens importants: l'entreprise a 70 ans d'expérience, emploie 15000 personnes, dispose de 7000 véhicules, 250 établissements, 17 entrepôts dont 2 à Paris intra muros, et 60 plates-formes de distribution.

Avec ce service, la prise en charge peut se faire n'importe où même à l'étranger; le contrôle qualitatif des produits peut être assuré ainsi que la préparation des commandes, le reconditionnement, l'emballage, l'étiquetage, le routage, le suivi administratif (stocks, lancement des commandes), la livraison, éventuellement en express.

Les entreprises françaises répugnent encore à livrer ainsi leurs circuits de distribution: CALBERSON pratique à cet égard une discrétion absolue. Les entreprises qui y ont recours sont donc inconnues, mais on sait que ce sont essentiellement des firmes de l'alimentaire, et de l'électroménager.

ADRHEN

Le groupage/dégroupage en France

Recherche de critères pour une analyse typologique

Etude dirigée par M. Julien DOBONG'NA

Paris, 1984.

OEST

Les objectifs de cette étude sont d'une part la connaissance du secteur, son identité, ses structures, ses perspectives, et d'autre part l'élaboration d'une typologie. Elle concerne uniquement les entreprises de groupage, dont la vocation est de permettre le transport de charges de moins de trois tonnes, et d'un volume inférieur à la capacité maximale d'une remorque standard française. L'étude repose sur une enquête sur le terrain auprès de 72 entreprises sélectionnées sur la base de leur taille et de leur localisation géographique.

Après des préliminaires méthodologiques, figurent quelques éléments de diagnostic de la situation actuelle des entreprises de groupage françaises: le taux de création de nouvelles unités a été aussi élevé qu'ailleurs jusqu'à la crise; depuis, on note surtout un nombre de défaillances élevé, notamment en ce qui concerne les moyennes entreprises (effectifs de 5 à 15 personnes, capital social entre 20000 et 50000 F); il existe une certaine tendance à la concentration autour des grands groupes; et les très petites unités se spécialisent de plus en plus dans des tâches de sous-traitance. Petites et grosses entreprises se rejettent mutuellement la responsabilité d'une guerre des prix, qui est liée à la baisse de trafic; les entreprises qui ne maîtrisent pas leurs coûts, et ne recherchent pas les gains de productivité équilibrent très difficilement leurs comptes et tendent à disparaître.

L'histoire du groupage français est très mal connue (indigence documentaire), mais les groupeurs ont des repères historiques comme l'envoi des premiers colis groupés en 1867, ou la disparition du monopole de la SNCF en 1964. La concurrence régule les rapports sur le principe, mais il existe des ententes, et les grands imposent souvent leurs normes. Le dynamisme interne de la branche est lié à la nécessité de s'adapter à des situations nouvelles, au

développement d'un savoir-faire commun diffus. Selon les auteurs du rapport, le sort de la profession est essentiellement lié à la consommation, et particulièrement la consommation de masse (livraisons à la grande distribution) au niveau national; le niveau international est plutôt une préoccupation latente, une aspiration utopique, rarement une réalité ou même un projet. Le sort des groupements est largement lié au développement économique de la région dans laquelle ils sont implantés (agricoles, industrialisées...). L'identité interne de la profession est assez forte: référence au self-made man qui a fondé l'entreprise et a choisi ce dur métier, solidarité affirmée entre confrères, relations inter-entreprises hiérarchisées sur le mode féodal etc... Mais les groupements semblent éprouver des difficultés pour trouver des valeurs internes positives affirmant l'appartenance à la structure, et porteuses d'une identité respectable vis-à-vis de l'extérieur. Selon les firmes, trois conceptions différentes du groupement sont affirmées, qui dans cette étude sont analysées comme:

- celle du capitalisme marchand, pour laquelle le groupement n'est qu'un argument commercial de l'optimisation de la prestation générale de transport
- + celle du capitalisme industriel, qui fait du groupement une profession nécessitant une certaine sophistication technique en infrastructures
- celle du capitalisme technologique selon laquelle le groupement est une profession à part entière reposant sur une technologie composée à la fois d'instruments de production, de méthodes et techniques d'organisation et de modes de conception et d'élaboration des produits.

L'organisation et la pratique du groupement sont étudiées sous la forme de trois points principaux, qui sont les suivants:

- les réseaux-étoiles et les plates-formes:

Les premières plates-formes ayant été mises en place par la SNCF, elles ont conservé une connotation publique. Elles permettent de concentrer en un point les ramassages de trafic, de les acheminer sur un tronçon commun, et de les dégroupement pour leur faire atteindre le destinataire final: c'est un outil essentiel d'optimisation des coûts.

Les réseaux-étoiles permettent une mise en commun des ressources et moyens détenus par chaque participant pour optimiser les coûts et la productivité par échange réciproque de prestations. Il existe des étoiles associatives (GTE, associations de petits et moyens), mais aussi des étoiles exclusives, composées d'entreprises reliées par des participations réciproques, et visant une intégration sur la chaîne de transport: elles sont une expression du capitalisme technologique.

- la sous-traitance:

Dans le groupage, les sous-traitants disposent le plus souvent d'une certaine marge d'autonomie. La sous-traitance prend diverses formes:

- de rentabilité: sous-traitance du parc de véhicules
- spécialisée: cession d'activités locales au transporteur local
- d'excédents: rare depuis la crise
- franchise: les correspondants étrangers.

Les grandes entreprises font toutes appel à la sous-traitance; les moyennes aussi, pour des prestations spécialisées; les petites sont les sous-traitants des autres.

- le transport express:

C'est un service régulier, intégré dans les services fournis par les groupeurs.

L'étude aborde également la question des mécanismes de fonctionnement des entreprises de groupage. On y apprend que les dirigeants ont des stratégies d'entreprise peu explicites, une appréhension floue du marché, qu'ils vendent des km et non pas des services, et que les délais et risques ne sont jamais envisagés comme des coûts. La concurrence est outrancière, les personnels vieillissants, et le degré d'informatisation très faible notamment dans les petites entreprises; l'informatique est utilisée, quand elle existe, à des tâches de gestion générales avant tout (comptabilité-personnel); seules les très grandes entreprises s'en servent à un niveau stratégique pour faire des prévisions et de la coordination; la lenteur de l'informatisation est essentiellement imputable aux faibles niveaux de formation des dirigeants, leur méconnaissance des problèmes de gestion, et la relative bonne tenue du marché du groupage.

En référence avec la classification précédemment exposée, on peut constater que les firmes dont l'idéologie s'apparente à celle du capitalisme marchand jouent le jeu de la concurrence pure et parfaite; elles fixent leurs prix en référence à la demande, parfois au mépris de leurs coûts de revient. Les firmes du capitalisme industriel cherchent plutôt à maximiser un profit joint de la branche, que le leur propre; elles fonctionnent dans l'univers de la concurrence monopolistique, et fixent leurs prix par conventions délibérées avec les autres acteurs. Les grandes entreprises technologiques du capitalisme technologique cherchent plutôt l'accroissement de leur productivité et de leur rentabilité que la maximisation d'un profit; elles disposent d'un pouvoir discrétionnaire pour la fixation de leurs prix, dans la mesure où les gammes de produits évoluent constamment: le prix est maximisé au départ pour rentabiliser l'investissement avant que les concurrents s'en emparent.

La logique d'action des entreprises technologiques est la recherche de la puissance maximale, alors que les entreprises industrielles recherchent la taille maximum (entreprises à développement régional), et les entreprises marchandes le profit maximum.

En ce qui concerne l'international, les groupements français sont assez mal placés, car beaucoup d'exportateurs laissent le transport à la charge de leurs clients, qui font appel à des transitaires de leurs pays d'origine. Le plus souvent, l'activité internationale des français est limitée à la CEE, et l'Afrique pour des raisons historiques.

La typologie des groupements proposée au terme du rapport comporte cinq catégories; son objet est de décrire les caractéristiques principales des firmes ainsi que leurs perspectives d'évolution. Elle repose sur un certain nombre de critères repris en page suivante. Les entreprises de groupement se trouvent ainsi classées en :

- glaneurs
- trimoteurs
- productivistes
- imaginatifs
- innovateurs

Les deux premières catégories renvoient à deux types de petites entreprises; la troisième aux firmes industrielles; la quatrième aux entreprises maîtrisant correctement leurs méthodes de gestion, mais moins bien leur capital physique; la dernière vise les entreprises du capitalisme technologique.

La conclusion du rapport porte sur les deux tendances que ses auteurs décèlent dans le groupement; il peut être localiste, ce qui apparaît dans des entreprises à forte cohésion autour d'un chef, à idéologie protectionniste, et où les revendications d'identité (volonté d'être reconnu comme le détenteur d'un savoir-faire, comme partenaire commercial à part entière...) sont importantes. Le groupement peut aussi être cosmopolite, ce qui constitue sans nul doute un esprit nouveau dans la profession, et se traduit par une grande rigueur dans le choix et la mise en oeuvre de méthodes de gestion, des ressources humaines, et du potentiel technologique.

Evaluation

Ce rapport contient des informations intéressantes sur le secteur du groupement. Il présente notamment l'intérêt de distinguer nettement les grandes entreprises dites ici "technologiques", des petites et moyennes dont le mode de fonctionnement s'apparente seul au conservatisme, au protectionnisme souvent dénoncé dans la

littérature. La classification finale semble pertinente du point de vue sociologique, et traduit sans doute assez bien le mode d'intervention des différentes firmes du groupage sur le marché. Pourtant, elle ne paraît pas toujours très opérationnelle, notamment quand il s'agit de déterminer quelles devraient être les perspectives d'évolution des trois derniers groupes dans un futur plus ou moins lointain: les conclusions sur ce point restent en effet très vagues.

Annexe: les critères de l'analyse typologique

- *critères de fondation et de constitution*
 - *effectifs, catégories de personnel*
 - *âge*
 - *région d'implantation*
 - *âge des dirigeants et position dans l'entreprise*
 - *niveau de différenciation et de développement capitaliste*
 - *capital social et structure juridique*
- *critères d'organisation et d'activité pratique*
 - *appartenance-possession d'une plate-forme/étoile collective, exclusive*
 - *système de sous-traitance*
 - *pratique ou non du transport express*
- *critères de fonctionnement*
 - *structure et formes de capital*
 - *composition et importance du capital technique*
 - *administration de la production (maîtrise de la science de production, rythmes et renouvellement des produits, informatisation,...)*
 - *comportement face à la conjoncture (importance de l'activité, fixation des prix, fonction du profit, évolution de la productivité...)*
- *politiques d'entreprise appliquées*
logiques d'action délibératives, libérales, de contrôle, adaptatives, de rentabilité, techniciennes, productivistes, de prestige, d'innovation...

BELLON-RAYNAUD

Conseil Supérieur des Transports, Commission des auxiliaires de Transport.

Note de conjoncture sur l'activité des auxiliaires de transport

Paris, 1984.

Le sommaire de cette note de conjoncture se présente en trois points. Les deux premiers: l'environnement économique, et l'activité transport, témoignent respectivement des opinions et prévisions des industriels et transporteurs; le troisième traite ensuite de l'activité des auxiliaires. Cette présentation n'est pas sans mettre en valeur un présupposé fréquent et implicite, qui fait de l'activité des auxiliaires de transport, un fonction directe de celle du marché des transports, où offre et demande seraient régies respectivement par les transporteurs et les industrielles.

Sur le fond, la première partie, très courte, est un survol très général des perspectives des industriels français pour 1984 (croissance de la production, des échanges): la production devrait être légèrement en hausse du fait, notamment, de l'environnement international.

La deuxième partie, rapide également, résume les conclusions d'une enquête d'opinion du CPT auprès de transporteurs de différents modes: une amélioration du volume de l'activité, notamment en trafic international est anticipée pour 1984.

L'activité des auxiliaires fait l'objet de développements plus longs. Elle est étudiée au travers de deux sources:

- Les indicateurs d'activité.

Ainsi, l'activité des bureaux de fret est retenue comme indicateur, car elle suit assez fidèlement, comme le précise une note méthodologique, l'activité générale d'affrètement. La tendance est à la baisse, ce qui pourrait s'expliquer selon les auteurs du rapport par deux circonstances: d'une part, la reprise, qui n'est que légère, concerne surtout les biens intermédiaires qui utilisent plutôt les transports à courte distance, ou l'international; d'autre part, ceci semble préfigurer une augmentation des parts de marché des grandes entreprises de transport, qui passent proportionnellement moins par les bureaux de fret que les autres.

Deux autres indicateurs quantifiés sont cités: l'enquête de la Fédération Nationale des Entreprises de Groupage (essentiellement terrestre) qui fait apparaître une stagnation de l'activité; et la situation hebdomadaire des visas délivrés dans les bureaux d'affrètement pour la voie navigable, qui donne des résultats convergents.

- L'enquête d'opinion réalisée par la FFCAT.

Cette enquête réalisée par la FFCAT auprès de ses

adhérents donne des perspectives plus favorables pour le deuxième trimestre que les réalisations du premier trimestre; elle différencie l'activité de transit par zones, et témoigne de difficultés financières accrues pour les entreprises en raison de l'allongement des délais de paiement. La note méthodologique annexe signale à l'égard de cette enquête, que le nombre de réponses obtenues est relativement faible.

FISCHEL M.

Analyse comparative du secteur des commissionnaires de transport en France et en Allemagne Fédérale

Thèse pour le Doctorat de 3^e Cycle en Economie et Finances Internationales sous la direction de M. le Professeur Bauchet

Université de Paris-I, 1984.

CTD

Après un rappel des principaux concepts et des sources statistiques dans l'un et l'autre pays, cette thèse propose: une description analytique de la profession en France comme en Allemagne Fédérale. Elle débouche sur une comparaison en 7 points: l'explication des différences observées entre commissionnaires-transitaires français, et Spediteur allemands, figure en dernière partie.

Pour ce qui est des commissionnaires-transitaires français, le cadre institutionnel de leur activité est décrit sous la forme des différents organismes, gouvernementaux ou non, qui interviennent dans la définition des politiques, et dans le fonctionnement du secteur: il s'agit du Ministère des Transports, de la Direction des Relations Extérieures du Ministère de l'Economie, des Directions Régionales et Départementales de l'Équipement; d'autres organismes publics jouent un rôle consultatif: le Conseil National des Transports, les Comités Techniques Départementaux des Transports, le Conseil Supérieur de la Marine Marchande. Les organisations professionnelles sont le Comité National Routier (24 Groupements Professionnels Routiers), les Bureaux Régionaux de Fret, le Conseil National des Commissionnaires de Transport, et la FFCAT; la Confédération Nationale des Usagers du Transport peut également intervenir dans certains cas. Le cadre juridique et réglementaire de leur activité est constitué d'un certain nombre de textes juridiques, de rapports (Rueff-Armand: 1959, Nora: 1967, Guillaumat: 1978), de la récente LOTI, et des conditions générales de vente de la FFCAT, qui ne sont opposables aux usagers que si elles figurent explicitement sur les contrats.. Historiquement, la profession s'est développée à partir de celle d'agrée en douane: le transitaire-type était installé à la frontière terrestre ou maritime; à l'origine, le transitaire est presque exclusivement orienté sur le trafic international et maritime. Le commissionnaire est apparu il y a une

vingtaine d'années, du fait de deux évolutions issues des stratégies des transitaires: ils ont cherché à compenser la perte d'activité liée à la conteneurisation en développant le groupage d'une part, et d'autre part ont essayé de tirer profit de l'industrialisation des zones portuaires en s'immisçant dans les trafics locaux. Le secteur est actuellement dominé par quelques grandes firmes polyvalentes, même si les petites entreprises sont nombreuses. Elles sont majoritairement à dominante terrestre (70% d'entre elles), ou maritime, les auxiliaires de transport fluvial et aérien restant très minoritaires. Le groupage, la commission en douane, le transport et l'affrètement routier constituent l'essentiel des activités des commissionnaires terrestres, alors que les maritimes tirent le gros de leurs recettes de leur activité d'agrée en douane, qui comprend l'affrètement maritime. Le nombre d'entreprises et les effectifs croissent légèrement depuis une dizaine d'années.

Le cadre institutionnel des Spediteur allemands est constitué du Ministère des Transports, du Comité Consultatif qui le conseille, et qui rassemble des professionnels, des syndicats, et des universitaires. Parmi les organismes professionnels, les Strassenverkehrsgenossenschaften, qui sont des associations facultatives, proposent des services d'appairage, d'achats groupés de gazole... et le Bundesverband Spedition est le syndicat professionnel qui intervient dans la définition des conditions juridiques du contrat de Spedition, et défend les intérêts de ses membres. Le cadre juridique de l'activité des Spediteur est constitué de lois (tarification publique, licences...), mais surtout des conditions générales de vente définies par les associations professionnelles (Allgemeine Deutsche Spediteurdingungen) qui s'appliquent automatiquement sans mention spéciale à tout contrat de commission. Contrairement à la France, la mer est un mode très mineur en RFA. Les Spediteur se sont développés avec le rail à partir du XIX^e siècle: d'une intervention active dans la commercialisation du fret ferroviaire, ils ont développé la fonction de groupage ferroviaire, puis le conseil pour réduire les frais de transport; après la première guerre mondiale, commence à apparaître le transport routier, et les Spediteur s'y intéressent pendant que la Deutsche Bundesbahn baisse ses tarifs pour favoriser le rail; après la deuxième guerre mondiale, la DB cède ... et accorde peu volontiers la licence-rail aux Spediteur qui ont déjà une licence-route ce qui permet enfin l'émergence de Spediteur multimodaux. Il existe, bien sûr, aussi des Spediteur fluviaux (classiques), ainsi que des Spediteur de transbordement fluvial spécialisés dans la manutention et le stockage...., des transitaires maritimes et aériens. Actuellement, les Spediteur sont en général multimodaux, et se spécialisent sur des services difficilement accessibles aux chargeurs. Une enquête statistique récente de l'institut allemand de statistique montre que les activités par ordre

décroissant d'importance sont: l'affrètement routier, le TRM zone courte,, la Spedition internationale, le TRM zone longue, l'entrepasage, le groupage routier... Plus de 85% des firmes ont moins de 50 salariés; les 184 (43%) entreprises les plus grandes font 92% du CA, ce qui montre l'importance de la sous-traitance. Relativement, la concentration est un peu plus importante pour le TRM zone longue que pour les autres activités.

Les principales différences à relever entre les transitaires-commissionnaires français, et les Spediteur allemands sont les suivantes:

- en dépit d'évolutions convergentes à partir des années 1960-1970, les français ont commencé par l'international, et le maritime, alors que les allemands faisaient de l'interne, du rail, puis de la route. Dès le départ, la commercialisation des transports allemands a été abandonnée aux Spediteur, qui sont d'emblée des organisateurs.
- les Spediteur allemands se sont beaucoup engagés sur le transport routier, dans les années 1950, car il était rentable notamment en zone longue, et le secteur était sous-capacitaire; le développement du rail-route à la même époque a encore confirmé cette tendance. Depuis 1970, elle s'est bien sur inversée; mais on peut conclure que l'engagement des commissionnaires français a été beaucoup plus limité.
- les Spediteur allemands sont beaucoup plus intégrés verticalement que les français: il existe beaucoup d'accords de longue durée entre Spediteur et transporteurs. L'intégration se fait également vers l'entrepasage, et la distribution physique de marchandises. Si les chargeurs allemands ont tendance à créer des filiales spécialisées pour gérer leurs transports, les Spediteur en retour prennent des participations financières dans les entreprises ayant d'importants besoins de transport., ou font avec elles des accords de fidélité de longue durée. En France, les chargeurs s'occupent peu de transport, et de telles conventions et intégrations sont plus rares.
- le dédouanement est une activité fondamentale pour les français, alors qu'il ne fait même pas partie des activités de base officielles du Spediteur. De plus, les douanes allemandes sont beaucoup plus libérales.
- la formation est plus importante en RFA, où des diplômes sont exigés pour la plupart des employés des Spediteur; les filières sont d'ailleurs plus nombreuses. Ceci peut expliquer dans une large mesure les différences de productivité constatées entre allemands et français.
- en ce qui concerne le routier, le cadre juridique et réglementaire est beaucoup plus dispersé en France qu'en RFA: les ADSp, conditions définies entre chargeurs et représentants de la Spedition, s'imposent dans le cas

général, alors que les conditions FFCAT ont été déterminées unilatéralement, et ne s'imposent pas.

Il est à noter que les fraudes sont à peu près aussi nombreuses et fréquentes en RFA qu'en France.

- la satisfaction du besoin national de transport peut paraître moins bien réalisée en RFA qu'en France si l'on en juge par la Balance des Echanges effectifs de services de transport. En RFA, de lourdes taxes grèvent les véhicules; de plus, les pays de l'Est font du dumping en fluvial et maritime, et l'affrètement de navires étrangers (battant pavillon de complaisance) y est plus aisé.

L'explication de ces divergences tient, selon l'auteur de la thèse, à deux causes: d'une part, à une conception divergente du transport, qui veut que les français soient préoccupés par la production du service transport, alors que les allemands ont une conscience aigüe des problèmes que soulève la commercialisation; ceci explique que l'auxiliaire puisse être considéré comme un parasite en France, alors qu'il est vu comme indispensable en RFA, où d'ailleurs sa commission est beaucoup plus élevée. D'autre part, la France est traditionnellement protectionniste et interventionniste, d'où l'importance des douanes; la République Fédérale Allemande joue le jeu de la DIT en recourant plus facilement aux transporteurs étrangers, ce qui n'empêche pas les allemands de conserver la maîtrise de leurs transports par l'intermédiaire de leurs Spediteur.

P.M.MOMO

Analyse des spécificités de la profession des agents consignataires, Le port de Rouen.

Mémoire pour le DESS Transport et Distribution sous la direction de M.P. Leonard, Président du Conseil Supérieur de la Marine Marchande au Secrétariat d'Etat à la Mer.

Université de Paris-I, Mai 1984.

OTD

Le mémoire consiste en une présentation détaillée de la profession des agents consignataires, sinon de ses spécificités. Sous la dénomination d'agents consignataires sont visés à la fois:

- les agences maritimes, mandataires ou succursales d'un armateur: leur zones de compétence est limitée à un port, sauf pour les agences maritimes générales, qui supervisent divers agents portuaires sur une région, ou un pays donné.
- les agents consignataires, professionnels indépendants, mandataires de de l'armateur, notamment dans les ports où ce dernier n'entretient pas de lignes régulières.

Les agents consignataires peuvent être "consignataires-coque", auquel cas ils sont représentants mandataires du transporteur, et s'occupent à la fois du navire et de la cargaison; il existe également des "consignataires-cargaison", représentants du destinataire, qui prennent livraison de la marchandise et procèdent éventuellement à la manutention, au stockage, et à la réexpédition de la marchandise.

Les différentes tâches assurées par l'agent consignataire sont toujours menées avec l'autorisation du capitaine, auquel le consignataire doit assurer une assistance technique pendant toute la durée de l'escale. Le terme d'assistance technique désigne ici un ensemble d'opérations assez disparates, qui sont énumérées dans la suite du mémoire:

- avant l'escale, il est chargé de réserver les cargaisons avec les transitaires, et d'envoyer à bord toutes les informations nécessaires

pour la confection du plan de chargement, et l'accord du capitaine; il choisit l'entreprise de manutention, sur les indications du capitaine, qui détermine seul comment le chargement-déchargement-transbordement doit s'effectuer; le consignataire doit encore s'assurer de la réservation du quai, et doit tenir le capitaine informé des particularités locales pour ce qui est du pilotage et du remorquage.

- pendant l'escale, il se charge de la gestion commerciale du navire, et doit s'entendre avec les transitaires pour ce qui est du chargement et du déchargement; la surveillance de ces opérations lui incombe, ainsi que le pointage de la cargaison (avec pointage contradictoire du manutentionnaire et du réceptionnaire); il aide alors le capitaine à retrouver les colis perdus, et peut être amené à émettre des réserves en cas d'avarie, ou de non-conformité; il organise enfin les contacts avec le courtier maritime chargé de conduire le navire en douane.
- après l'escale, le consignataire établit le connaissement, ce qui engage personnellement son mandant, et démontre la nécessité de relations de confiance, et une forme d'interpénétration commerciale avec l'armateur; ce type de relations est assez spécifique de la profession; en plus de ce travail documentaire, le consignataire gère les débours de son mandant, et reçoit les encaissements sur fret payables au départ et à l'arrivée; il arrive que le consignataire soit obligé de financer temporairement les dépenses de son mandant, ce qui lui incombe non par obligation professionnelle au sens strict, mais par obligation morale ou commerciale; il a privilège en tant que créancier subrogé aux créanciers effectifs pour compenser les débours par les encaissements sur fret, ce qui lui est spécifique par rapport aux autres intervenants portuaires.

Cette longue énumération des tâches imparties au consignataire se complète par un survol rapide de sa responsabilité juridique: elle est régie par les dispositions du mandat vis-à-vis de l'armateur, avec la particularité qui veut que toute action du consignataire soit soumise à l'autorisation du capitaine. Les tiers peuvent agir contre le consignataire s'il commet une faute propre, mais ce dernier n'est pas un débiteur solidaire de l'armateur.

L'étude se poursuit alors par une analyse des tendances à l'intégration interentreprises dans le port de Rouen. Les motifs en sont classiques: gain de temps, meilleure qualité de service (les fautes d'autres intervenants peuvent desservir le consignataire), profits plus élevés. La concentration horizontale est rare, sauf à récupérer la clientèle d'un collègue en

liquidation. Par contre, la moitié des consignataires (22 sur 44) sont également transitaires, ce qui pose d'importants problèmes juridiques, quand ils sont commissionnaires de transport et titulaires d'une obligation de résultat vis-à-vis des chargeurs. Un tiers des consignataires sont également manutentionnaires, mais la tendance n'a pas été initiée par les consignataires qui n'ont pas la surface financière nécessaire, mais par les manutentionnaires-stevedores, qui peuvent ainsi récupérer les fonctions traditionnellement dévolues aux acconiers méditerranéens; presque tous les manutentionnaires-consignataires sont aussi transitaires (12 sur 14). En dépit de nombreux points communs entre les professions, peu de consignataires pratiquent également le courtage d'affrètement maritime, car les usagers du port acceptent assez facilement le monopole de droit du courtier maritime. Deux tiers des affrêteurs routiers (20 sur 30) ont une diversification en consignation dont l'intérêt croît encore avec le développement du porte-à-porte, et la conteneurisation.

La dernière partie de l'étude traite des problèmes et difficultés actuellement rencontrés par les consignataires. Outre la faiblesse de leur surface financière, ils déplorent l'absence de statut juridique international, et rencontrent des problèmes commerciaux: la prise de contact avec les armateurs n'est pas chose aisée; et la gestion à bonne fin du contrat de consignation suppose la sollicitation continuelle d'autorisations, donc peu d'autonomie. Les petits consignataires tendent à disparaître de plus en plus, car il existe peu de créneaux intersticiels, qui leur seraient plus particulièrement accessibles; or, ils bénéficient rarement des contrats de ligne régulière, ou à forte fréquence d'escale. Dernier problème: les spécialistes qualifiés coûtent cher, et seules de grandes entreprises de consignation peuvent se permettre d'acheter leurs services; c'est le cas en particulier des juristes de haut niveau.

T.E.R.

L'innovation technologique dans le secteur de la messagerie

Etude réalisée pour le compte du Service d'Analyse Economique et du Plan du
Ministère des Transports

Paris, Avril 1984.

La question posée par cette étude est de savoir si l'innovation technologique et l'incitation à ce mode d'innovation est une modalité d'action pertinente pour les pouvoirs publics dans le secteur des transports.

Elle débute par une présentation du marché de la messagerie: il concerne les envois de détail dont le poids est inférieur à 3 tonnes pour la route, et à 5 tonnes pour le rail. Jusqu'en 1970, ce marché était exploité conjointement par des lignards, qui parcouraient quotidiennement une ou plusieurs lignes géographiques, avec transport final des colis (délai J+1), et des groupeurs, qui constituaient des lots au départ d'une zone à destination d'une autre, et les expédiaient quand les charges étaient complètes (délai plus long). Dans les années 1970, l'écrémage pratiqué par les opérateurs précédents provoqua la chute complète du trafic messagerie de la SNCF, d'où la création de SERNAM, autorisé à choisir ses tarifs, et à utiliser d'autres modes que le rail. A partir de 1973, et jusqu'à nos jours, le marché s'infléchit; les firmes font pression pour rationaliser leur distribution, et réduire les délais; la pression à la baisse des prix est très sensible pour les lignards qui doivent amortir leur matériel, alors que les groupeurs sont amenés à développer de plus en plus de lignes régulières. Actuellement, les lignards se distinguent encore des groupeurs par le fait qu'ils exploitent les lignes dans les deux sens, alors que les groupeurs exploitent plutôt des réseaux, qui, dans certains cas, constituent un maillage plus ou moins complet du territoire national.

Le groupe étudié plus particulièrement dans le cadre de ce rapport est le groupe SERNADIS, issu à l'origine de l'Etoile Routière de Paris, dont les activités sont le transport de messagerie (SERNADIS), la microinformatique (GERMADIS), la formation de personnel (FORMADIS), le stockage et la préparation de commandes (SERNADIS-STOCKAGE), l'informatique de gestion (SEGEFI).... Ce groupe présente l'intérêt de faire de la recherche-innovation, en dépit

d'une taille beaucoup plus faible que celle des gros du secteur comme le SERNAM, ou CALBERSON. Les recherches menées aujourd'hui touchent deux domaines: la course de nuit, et l'intégration des opérations menées en aval du centre de groupage (dégroupage, et distribution finale).

L'étude développe alors longuement les "fonctions critiques" du groupage, qui sont essentiellement les tris, et les manutentions, d'où l'importance des pointages, et contrôles, qui supposent toujours qu'un flux d'informations se déplace parallèlement au flux physique de colis. Les principaux moyens novateurs utilisés par SERNADIS dans sa démarche sont les suivants:

- l'informatique: gestion de fichiers, télétransmission,
- la lecture optique et le code à barres
- l'automatisation du tri à l'aide d'une chaîne

Plus précisément, la solution technique au problème du contrôle est résolue au niveau du client: celui-ci doit créer l'information nécessaire au contrôle, et peut donc éditer des étiquettes, ainsi que les bons d'enlèvement, et les récépissés. Pour cela, la solution technique la plus élégante consiste à implanter un microordinateur chez le client, microordinateur qui contient le fichier clients de l'expéditeur (les destinataires) et peut éditer tous les documents en une seule opération, et notamment les étiquettes, qui en plus des informations en clair peuvent comporter un code à barres contenant les données essentielles; le pointage, et l'orientation des colis sur les chaînes de tri peuvent ainsi être réalisés automatiquement. Cette automatisation du traitement des données peut également donner des sous-produits intéressants comme des statistiques et des tableaux de bord journaliers.

Ces solutions rencontrent évidemment des limites:

- l'emploi d'une chaîne de tri suppose un certain volume d'affaires à traiter
- l'installation d'un micro chez un client n'est rentable que si le chiffre d'affaires réalisé avec ce client permet de rentabiliser l'investissement.
- de plus, de nombreuses entreprises disposent déjà d'un système informatique et peuvent refuser d'utiliser le système SERNADIS, ou d'adapter leur système

Et dernière contrainte, SERNADIS est quand même obligé d'éditer les récépissés pour les envois groupés ainsi que le lui impose la loi. En toutes hypothèses, l'existence de ces limites explique que 15% du fret seulement soit totalement mécanisé, et 50% seulement passe sur la chaîne automatique.

La recherche et l'innovation font ainsi partie de la formule stratégique de ce groupe, qui dispose d'une avance technologique indiscutable. Les problèmes

essentiels qu'elle rencontre sont liés aux aléas de la recherche. En effet, la volonté d'autonomie du groupe (sur le plan financier et humain) comporte également des risques: coût financier des échecs, retards, difficultés d'implantation etc... La valorisation de la recherche peut se faire de façon interne; sous condition d'une protection juridique adaptée, une valorisation externe est également envisageable: vente des technologies en conservant le choix des acheteurs, avec son corollaire en termes de normalisation dans un secteur où chaque concurrent tente d'imposer les siennes, bénéficie en termes d'image de marque.

La conclusion du rapport analyse les résultats de cette politique sur la firme: croissance du chiffre d'affaires, dégagement de marges suffisantes pour financer une politique de recherche coûteuse, gains de productivité; et sur le secteur: nouvelle prestation pour les chargeurs, rationalisation des coûts de transport, extension de la démarche aux centres de dégroupage (le seul centre automatisé complètement pour l'instant est le centre de groupage), et à tout le secteur de la messagerie, rationalisation globale de la distribution qui suppose une intégration des flux d'information, et la définition de standards. SERNADIS n'a pour l'instant intérêt à diffuser ses innovations que dans des cas limités; or le problème de la normalisation se pose, et par là-même celui d'une éventuelle intervention des pouvoirs publics. Il en reste que les pouvoirs publics ont un rôle déterminant à jouer s'ils veulent favoriser le développement et la généralisation d'une technologie nouvelle en matière de messagerie.

Evaluation

La monographie proposée dans ce rapport est très détaillée, et comporte une indéniable valeur ajoutée analytique. Pour ce qui est de la question annoncée dans l'introduction (rôle des pouvoirs publics), la réponse paraît, par contre, un peu rapide; l'analyse des réactions de la concurrence n'est pas faite, et le degré d'avance technologique du groupe peut paraître surestimé; sont évacuées également certaines pratiques des entreprises comme le recours à plusieurs groupeurs et transporteurs différents, qui posent d'importants problèmes pour la généralisation de systèmes intégrés. Enfin, la conclusion fait fi des efforts des pouvoirs publics en cours pour mettre au point les normes et standards qui sont l'enjeu de l'intégration et la rationalisation du secteur du transport.

Six questions à douze leaders du transit
in Transports-Actualités n°167 du 23 Mars 1984

Les questions posées aux différents transitaires sont les suivantes:

1. Vous avez de plus en plus tendance à prendre en charge le traitement de la marchandise de bout en bout. Comment, dans cette optique, concevez-vous vos relations avec les transporteurs ?
 2. Quels sont les principaux problèmes que rencontrent les transitaires actuellement, et pensez-vous que les pouvoirs publics les comprennent ?
 3. Comment envisagez-vous l'évolution de vos relations avec les responsables transport des entreprises exportatrices ?
 4. Les détournements de trafic: vrai ou faux problème ? En quoi, pourquoi les transitaires sont-ils concernés ?
 5. Quel est votre diagnostic concernant la santé de votre profession, notamment sur le plan financier ?
 6. Dans ce contexte, comment situez-vous vos résultats passés, et à venir ?
- Les réponses fournies par les transitaires figurent sous une forme très résumée dans le tableau suivant:

TRANSITAIRE	QUESTION 1	QUESTION 2	QUESTION 3
CAT M. FIAUX (Président)	Il faut une collaboration.	Problèmes connus sous angle de la Balance Commerc.	Relations fondées sur la qualité de service
DAHER M. DAHER (Gérant)	Partenariat	Problèmes connus sous angle social: embauche, débauche	Relations de plain pied si commissionnaire (≠ transitaire)
DANZAS M. BERTHOD (Directeur gèn-F)	Evolution vers moindre distinction entre les 2	Règlementations limitent résistance des firmes	Relations de conseil
DUBOIS M. SEGARD (Vice-Président)	Complémentarité	Problèmes d'adaptation; Règlements gênants	Relations de confiance
HEPPNER M. SCHMITT (Président)	Respect mutuel Choix revient au commissionnaire	Non-reconnaissance par les pouvoirs publics	Collaboration pour étude de l'organisation du transport
HERPIN M. DUFOUR (Président)	Partenariat au service de la marchandise	Plus de garanties Dialogue difficile avec pouvoirs pub	Plus de formation Volonté d'être vu comme industriel
JULES ROY M. CALMETTES (Président)	Concurrence avec les transporteurs	Pouvoirs pub règlent d'abord pbs du transport	Relations suivies
LCE M. PIETRA (Directeur gèn)	Sous-traitance	Pbs de fixation des prix; financiers	Education des clients sur rôle de la logistique
MORY M. CORDIER (Directeur gèn)	Partenariat Obligation de résultat	Pb des brebis galeuses	Il faut reconnaissance de la qualité de service
SAGA TRANSPORT M. FIEMEYER (Directeur gèn)	Il faut accord sur les complémentarités	Pb de la récession Coopération avec l'Etat se développe	Dialogue et conseil Impartition
SCTT M. DORNIER (Directeur gèn)	Sous-traitance même si concurrence existe	Pbs des entraves à la liberté de commercer	Relations fondées sur compétence, confiance
TRANSCAP M. DUBOTS (Président)	Relations de clients à fournisseurs	Pb du rôle financier, des partages de marché	Relations bonnes avec grandes firmes (spécialistes)

TRANSITAIRE	QUESTION 4	QUESTION 5	QUESTION 6
CAT	Il faut une concurrence libre	Mauvaise santé à cause des avances financières	CAT=organisateur Développer la logistique-amont
DAHER	Pb du commissionnaire est de max qualité/prix	Pb lié au rôle financier de l'auxiliaire	Commissionnaire sera toujours nécessaire
DANZAS	Choix du port dépend du réseau et du prix	Secteur qui se concentre; déstabilisation PME	Réussite
DUBOIS	C'est au client de choisir	?	Avenir assuré Bons réseau et implantations
HEPPNER	Choix du port dépend de sa compétitivité	?	L'entreprise va bien
HERPIN	Compétitivité	Clivage entre gros qui réussissent, et autres	Avenir=développement à l'étranger
JULES ROY	Concertation sur certaines destinations nécess.	Incertain	Avenir=développement à l'étranger
LCE	Alignement de la compétitivité sur l'étranger	Période difficile Fonds propres insuffisants	Engagement dans activités à forte VA Etranger
MORY	Jeu sain de la concurrence est nécessaire	Il y a assainissement de la profession	Spécialisation diversifiée sur certains pays ou produits
SAGA TRANSPORT	Amélioration de la compétitivité des ports franç.	PE survivent; ME auront pbs; GE réduisent coûts	Stagnation; réduction des coûts; étranger; Conception plus ind.
SCTT	Recherche min coût; rigidité due aux implantations	Situation délicate	Réduction des tonnages; développement à l'étranger
TRANSCAP	Ports français compétitifs vers l'Afrique	Pbs pour ceux qui spéculent sur prix du transport	Avenir assuré

Le transit en France: enfin des chiffres.

in Transports-Actualités n°175 du 1 Septembre 1984

La FFCAT a publié un certain nombre de chiffres à l'égard du secteur des auxiliaires de transport (des entreprises, que la FFCAT compte parmi ses membres?). Le secteur comprend 1200 entreprises qui occupent plus de 120 000 personnes. Leur chiffre d'affaires global est de 120 milliards de F, dont 40% pour la seule commission de transport.

Les transitaires organisent plus de 60% des transports routiers et maritimes de marchandises, 95% des transports de fret aérien, et une part importante des transports ferroviaires et fluviaux. Le terme d'organisateur est ici pris au sens large, car avec le recours à la sous-traitance sur l'ensemble de la chaîne de transport, la valeur ajoutée peut atteindre 15% du prix-départ des produits.

Le secteur détient la deuxième place dans les revenus des invisibles de la Balance des Paiements, devant les grands travaux et la coopération technique.

Rhône-Alpes: la CAT renforce son potentiel
in Transports-Actualités n°177 du 28 Septembre 1984

La CAT a fait un chiffre d'affaires consolidé de 2431 Millions de F en 1983. La société a été créée à l'origine pour exporter les Dauphines de Renault aux USA. Elle est commissionnaire de transport depuis 1963, et agréé en douane depuis 1966. Ces activités ont été sources en 1983 d'un CA de 1700 millions de F, dont 60% à l'exportation. Son président est Jacques-Marie Fiaux, et son actionnaire principal Renault.

La CAT a récemment fait de gros efforts pour développer ses activités situées dans la région Rhône-Alpes, en regroupant sur un même site différentes composantes: 1100 m² de bureaux, et 2300 m² d'entrepôts sont maintenant gérés par la TED, filiale de la CAT chargée du transport routier, de l'entrepasage et de la distribution. Y sont réunies:

- la Direction des Affaires Véhicules Industriels et Machinisme Agricole, spécialisée dans l'étude et l'exécution du transport de ces matériels
- la Direction des Affaires Générales et Internationales, qui effectue les transports internationaux hors Renault, et développe un savoir-faire dans la livraison d'ensembles industriels clés en main.

Seule AIR-CAT (transitaire aérien) n'y est pas implantée. Mais un nouveau service a été créé: il s'agit de SPEX service de conseil à l'exportation notamment pour les PME.

Franchisage: une voie d'avenir pour les transitaires
in Bulletin des Transports n°2122 du 7 Novembre 1984

M. Gondrand, ancien président des transports du même nom est en train de créer à l'heure actuelle un réseau de franchisés qui regroupe des moyennes entreprises indépendantes afin de les rendre plus compétitives. Il est prévu que ce réseau se développe également à l'étranger par l'intermédiaire de correspondants exclusifs (Italie, Espagne pour commencer). M. Gondrand fait état de la volonté de développer une structure informatique pour informatiser l'ensemble des adhérents et mettre des banques de données à leur disposition. Le droit d'entrée du réseau de franchisés est de 25000 F et le pourcentage annuel dépend de la taille de l'entreprise et des opérations réalisées.

Institut Portuaire d'Enseignement et de Recherche
L'environnement du commerce international en Haute-Normandie
Les professions auxiliaires du transport maritime en Haute-Normandie
 1985

Cote OEST:

Cette analyse, qui vise à situer l'importance des professions maritimes et portuaires dans la région de Haute-Normandie, pose des problèmes intéressants à l'égard des auxiliaires de transport en distinguant les fonctions d'auxiliaires des professions et des entreprises; les fonctions sont reprises et détaillées en annexe sous la forme de 34 fiches.

La Haute-Normandie produit 3,2% du PIB français et emploie 3,02 % de sa population active (chiffres 1982) dont 4,48 % des emplois de la branche transport. Les transports occupent donc 6 % de la population active totale de la région (soit 40 000 personnes). Ces emplois dépendent à des degrés divers des activités maritimes et portuaires: si l'on tient compte uniquement de la manutention, du remorquage, du lamanage, du pilotage, de la consignation du transit et de l'administration des ports autonomes, ce secteur emploie 15 000 personnes; en tenant compte d'autres activités comme le transport intérieur, l'avitaillement, etc..., ce chiffre est beaucoup plus important. En termes de nombre d'entreprises, on peut considérer qu'il existe 139 transitaires, 84 consignataires, 53 manutentionnaires dans les trois ports du Havre, de Rouen, et de Dieppe. Selon la FFCAT, 10 % des établissements d'auxiliaires de transport français sont implantés en Haute-Normandie.

La typologie des activités auxiliaires de transport proposée dans la suite du document débute par plusieurs avertissements: non seulement les frontières entre transport maritime et autres modes deviennent plus floues avec la conteneurisation, mais de plus le terme d'auxiliaire est beaucoup trop vague pour désigner un agent qui peut servir soit le chargeur, soit le transporteur, soit un autre auxiliaire. Plusieurs niveaux d'analyse sont alors distingués:

- les fonctions, ou encore tâches, qui peuvent être énumérées en suivant le cheminement de la marchandise: du préacheminement à la manutention

en passant par les opérations douanières, et l'entreposage. Ces fonctions peuvent être dissociées selon qu'elles sont attachées à la marchandise: commission de transport, emballage, pointage..., ou attachées au mode de transport: agence maritime, remorquage..., voire à l'intersection des deux comme le courtage d'affrètement maritime.

- les professions, qui peuvent être classées en:
 - transitaires, commissionnaires de transport, commissionnaires en douane
 - consignataires et agents maritimes
 - courtiers maritimes, et courtiers d'affrètement maritime
 - manutentionnaires
 - professions diverses à champ délimité: remorquage, lamanage...
- les entreprises, qui exercent le plus souvent des activités annexes à côté d'une activité principale:
 - ainsi les entreprises qui font du transit à titre principal (85% de leur activité), ont des activités annexes d'entreposage, de groupage, consignation, affrètement routier; et leurs clients sont généralement des chargeurs.
 - les manutentionnaires qui font également du transit, de l'affrètement routier ou de la consignation, et dont les clients sont majoritairement des armements.
 - les consignataires, qui font également du transit, ou de la manutention.

Cette analyse repose pour l'essentiel sur une enquête sur le terrain, qui autorise une dernière conclusion: le système portuaire constitué de ces agents est très vulnérable par rapport aux décisions des armateurs et des grands chargeurs; il est autorégulé puisque soumis à la concurrence, à l'exception des investissements en infrastructures; c'est également un système complexe car les opérations nécessaires à son bon fonctionnement sont nombreuses; les consignataires et transitaires y jouent un rôle essentiel.

Les évolutions récentes ne sont pas restées sans effet sur ces professions portuaires. Croissance des échanges, avec des à-coups récents, conteneurisation, volonté d'intégration des armateurs, et informatisation ont contribué à faire apparaître de nouvelles conditions d'exercice: normalisation, raccourcissement des délais, obsolescence de fonctions rendues caduques par la conteneurisation, investissement en matériel informatique. Si des fonctions comme l'emballage déclinent, d'autres prennent de l'importance (consignation),

ou se créent: location, entretien, réparation de conteneurs. Les professions évoluent également: les armateurs tendent à se substituer aux transitaires dépassés par le mouvement de consignation; les transitaires de l'intérieur prennent de l'importance avec la création de centres régionaux de dédouanement; les consignataires étendent leurs activités vers le transit avec le développement du porte-à-porte proposé par les armateurs. En ce qui concerne les entreprises, des mouvements de concentration se dessinent notamment pour les manutentionnaires.

Actuellement, un problème de mutation se pose effectivement, et la concurrence est acharnée du fait de la baisse des marges. Les auteurs du document proposent alors quelques stratégies à préconiser : de façon générale, tous les auxiliaires auraient intérêt à investir dans la matière grise, et l'informatique; pour les manutentionnaires, l'effort devrait porter sur les infrastructures pour conteneurs, et la gestion du personnel; pour les transitaires, la problématique s'articule autour des couples spécialisation/polyvalence, standardisation/service personnalisé, regroupement/indépendance, établissement portuaire/établissement à l'intérieur du pays.

Evaluation

Cette étude présente l'intérêt de proposer des conclusions, qui seraient tout à fait susceptibles d'être généralisées à l'ensemble des ports français. L'étude sur le terrain décèle en effet des tendances qui apparaissent dans la plupart des documents portant sur les auxiliaires portuaires. La question des difficultés rencontrées actuellement par les auxiliaires mériterait d'être plus approfondie, avant même de proposer des stratégies; peut-on les imputer à une gestion rétrograde, auquel cas un renouvellement des stratégies permettrait effectivement aux auxiliaires français de retrouver une fonction économique, qui est la leur, et qui a pu être "usurpée" par d'autres agents; ou faut-il y voir une recomposition en profondeur du secteur, vis-à-vis de laquelle les auxiliaires portuaires sont déjà condamnés à jouer un rôle passif?

LAMY Transports

LAMY

Paris, 1985

Le chapitre concernant les commissionnaires de transport présente les aspects juridiques fondamentaux de la profession. Le commissionnaire de transport y est défini comme un "professionnel qui fait exécuter sous sa responsabilité et en son nom propre un transport de marchandises pour le compte d'un commettant".

Sont ensuite étudiées à la lumière de la jurisprudence divers aspects de la profession:

- distinction entre commissionnaire et transporteur
- polyvalence des entreprises
- distinction entre commissionnaire et transitaire
- situation du commissionnaire affrêteur de navires, ou d'avions
- commission de transport et sous-traitance

ainsi que divers droits et obligations afférant à la profession:

- responsabilité
- privilège (droit de rétention, droit de préférence)
- réglementation de la profession (groupage, affrètement routier, exploitation de bureaux de ville)
- commissionnaire agréé en douane

Les autres professions font l'objet d'une étude plus rapide; c'est le cas notamment du transitaire, du courtier de fret routier, du courtier de fret fluvial, du courtier de fret aérien, et du depositaire de colis.

MALAMOU D G.

Observatoire Economique et Statistique des Transports

Département des Technologies Nouvelles et de la Communication

Les technologies nouvelles et les transports: les enjeux et les projets

Paris, Novembre 1985

OEST

Ce rapport recense un certain nombre de technologies récentes susceptibles d'avoir un impact dans le domaine des transports, et donne l'état d'avancement des projets déjà lancés dans ce secteur.

Pour ce qui est de l'échange des données commerciales, l'automatisation de bordereaux, documents administratifs, étiquettes code à barre est en cours: plusieurs projets concurrents, ou complémentaires voient le jour, et posent le problème de la normalisation internationale: ainsi, l'Agence de l'Informatique, l'AFNOR, et l'association Telermès ont déjà réalisé une maquette autour de la norme EFC version II; Simprofrance, organisme de simplification des procédures du commerce international, est en train de valider des segments de données adaptées au transport; et de nombreuses autres initiatives sont en cours. Elles posent globalement le problème de leur compatibilité: en effet, la coordination a été très mauvaise, et le point de vue Transports défendu par le Ministère est parfois mis de côté au profit d'une approche télécommunications, ou d'une approche de passage des frontières; les problèmes ne sont pas insurmontables, puisque les différentes réalisations ne visent, en général, pas les mêmes aspects de la question, et peuvent être rendues compatibles dans une large mesure. Par contre, le danger existe de laisser à des pays étrangers la maîtrise de ces systèmes intégrés. D'où la convention-cadre signée entre l'ADI et le Ministère des Transports pour une meilleure concertation, et qui couvre:

- le développement de la norme EFC
- la promotion dans le secteur des Transports
- des actions au niveau européen par le groupe COST 306
- des actions au niveau international (ONU-ISO)
- l'ouverture du terminal SOFI par EFC
- la création de liens avec les systèmes embarqués pour la gestion.

Autre développement à envisager: l'ouverture du terminal SOFI à des échanges

automatisés, sans intervention humaine; jusqu'à présent, en effet, les échanges se déroulaient toujours sur le mode conversationnel. Ceci répondait bien aux méthodes de travail des transitaires, mais limitait les possibilités d'échange de données, et interdisait l'intervention d'un autre acteur, avec de plus la nécessité de ressaisir toutes les informations destinées à un autre agent que le transitaire. Simprofrance sera certainement amené à jouer un rôle dans la conception d'applications automatiques simples, alors que l'ADI et l'AFNOR se chargeront des problèmes de communication et de normalisation. Les fédérations de transitaires sont hésitantes face à ces projets, par peur de ne pouvoir contrôler ce mode de fonctionnement, alors qu'en fait (selon le Ministère), il serait dommage de limiter les possibilités du système SOFI au contexte restreint des opérations douanières, et spécifiques aux entreprises de transitaires.

L'informatisation des BRF est également un enjeu d'importance: le CNBRF a proposé récemment un cahier des charges, mais certaines options ne sont pas encore tranchées, notamment celle de la centralisation ou de la régionalisation du système. Les problèmes essentiels sont de mettre au point un système, tel que les offres soient accessibles à distance, qu'un ordre de priorité puisse être respecté et que les lieux d'appel puissent être contrôlés. Le rôle des BRF pourrait en être considérablement modifié.

En dehors de la nécessité plusieurs fois réaffirmée de développer la télématique (le rapport est d'origine ministérielle), les autres points concernent moins les transitaires, ou sont beaucoup plus techniques: chronotachygraphes, utilisation généralisée de la carte à mémoire....

LEXIQUE

- COST 306 : sous-groupe du groupe COST au sein de la CEE consacré à la définition d'expérimentations pour les échanges transfrontières de données transports
- EFC version II : Norme pour les Echanges de Fichiers Commerciaux automatiques entre systèmes informatiques; la version II est en train d'être rendue compatible avec la formule de présentation des données commerciales proposée par les Nations-Unies.
- SIMPROFRANCE : Comité français pour la Simplification des Procédures du Commerce International; Comité d'usagers et bureau d'études.
- TELERMES : Projet ADI-AFNOR pour promouvoir la Norme EFC; association d'utilisateurs comprenant des transitaires, exportateurs, importateurs et des transporteurs
- SOFI : Système d'automatisation des procédures douanières proposé par l'Administration des Douanes ; SOFI version II doit apparaitre en 1987.

Evaluation:

Ce rapport est un bon témoignage de l'attitude des transitaires face au progrès technique, et plus particulièrement de l'informatique, et la télématique, qui les concernent directement en tant que prestataires de services, pour lesquels l'information et sa circulation jouent un rôle essentiel. Dans tout le rapport, leur nom apparaît très rarement, notamment en ce qui concerne l'automatisation générale de la circulation de données relatives au transport. Quelques transitaires participent à l'élaboration des normes et procédures générales d'automatisation, et encore, il s'agit probablement de très grandes firmes. Sinon, les transitaires ne semblent avoir un rôle à jouer, que lorsqu'il s'agit du système SOFI, sur lequel ils sont seuls à pouvoir (avoir le droit du fait de leur licence d'agrément en douane) intervenir, avec l'administration des douanes, qui en est d'ailleurs l'auteur; en l'occurrence, ce rôle est une réaction parfaitement conservatrice à l'égard de tout développement, qui rendrait ce système plus interconnectable. Cette attitude n'est pas sans rappeler celle que les transitaires avaient adoptée lors des études préparatoires à l'élaboration de SOFI... et elle est imputable à la crainte de ne pouvoir maîtriser le fonctionnement de ce système. Pourtant, les transitaires auraient tout à gagner dans l'automatisation de la circulation des données transport, à condition, bien sur, d'en être le maître d'oeuvre, auquel cas cette diversification serait un excellent moyen de renouveler un métier et des compétences que les évolutions récentes rendent parfois fragiles, et de modifier une image de marque, selon laquelle leur valeur ajoutée propre est très faible... Mais il semble que, pour les petites entreprises de transitaires au moins, ce recentrage de leurs activités soit rendu difficile par l'absence en leur sein de qualifications et compétences informatiques adaptées; d'où une attitude réactionnaire visant à renforcer encore leur monopole juridique en matière de douanes par des verrous technologiques.

Commissionnaires de transport français: non au "ducroire"
dans le domaine routier.

Revue de la Navigation, Ports et Industries n°5 du 10 Mars 1985.

La profession de commissionnaire routier est assez mal connue; or, elle représente 3000 entreprises, et 5000 établissements, occupe 150 000 personnes, et crée 4000 à 5000 emplois par an.

Les commissionnaires cherchent donc à se faire connaître et à donner une idée des services qu'ils proposent; ils cherchent également à asseoir la respectabilité de la profession en acceptant de fournir une attestation de capacité fondée sur un diplôme.

Les commissionnaires de transport français refusent l'extension du "ducroire" fluvial à la commission de transport routier.

Par ailleurs, ils jugent déloyale la concurrence de certaines filiales de la SNCF.

La grande colère des courtiers-organiseurs de transport fluvial
in Journal de la Marine Marchande n° 3409 du 18 Avril 1985

Dans cet article, les courtiers de fret fluvial font part de leur mécontentement face aux évolutions récentes du transport fluvial en France: Le transport fluvial représente en France 5,7 % du marché, alors qu'il en représente 25 % en RFA, 57 % aux Pays-Bas. Selon les courtiers, ces problèmes sont imputables à différentes causes, et notamment:

- la concurrence déloyale de la SNCF
- au vieillissement de infrastructures: les recommandations du rapport de la commission Grégoire ne sont toujours pas mises en oeuvre (remise en état des infrastructures, réorganisation du secteur artisanal)
- l'attitude de la Chambre Nationale de la Batellerie Artisanale, et de l'Entreprise Artisanale de Transport, qui semblent vouloir éliminer les courtiers, plutôt que de prospecter les nouveaux marchés.

Les propositions des courtiers sont les suivantes:

- fixation d'un tarif minimum SNCF,
- création d'une commission d'arbitrage voie d'eau/rail
- rééquilibrage des investissements vers la voie d'eau
- mise en chantier de la liaison Seine/Nord grand gabarit
- cogestion des recettes par les courtiers et l'EATE, et introduction des courtiers au Conseil d'Administration de l'EATE
- création d'un établissement de crédit spécialisé
- informatisation des bourses de fret de l'ONN
- assouplissement du tour de rôle pour répondre aux exigences du marché et aux nouvelles techniques

Extrême-Orient: Les transitaires français vus à l'oeuvre
in Transports-Actualités n°195, 14 Juin 1985

Les transitaires français ont environ 600 implantations à l'étranger. Les implantations sont souvent préférables aux agents, pour qui l'activité avec un transitaire donné est toujours une part marginale de son chiffre d'affaires. En Extrême-Orient, ces implantations sont situées:

- en Indonésie: projets d'usines clés en main
- à Hong-Kong: marchandises destinées à l'Indonésie et à la Malaisie
- à Singapour: marchandises destinées aux Philippines, et à la Chine
- à Taïwan: marchandises destinées à des besoins internes.

Les implantations ne posent pas de problèmes juridiques sauf à Taïwan. Les conditions de l'activité des transitaires ne sont pas toujours aisées, et dépendent largement des pays:

- la concurrence est très âpre à Singapour, ou à Hong-Kong; ainsi, à Singapour, il y a 355 transitaires installés dont 75 français pour une ville de 2,5 millions d'habitants qui fait 1,15% de ses échanges avec la France...
- le passage en douane est très aisé à Hong-Kong et Singapour, alors que les taux sont prohibitifs en Indonésie, et à Taïwan, où les pots-de-vin sont largement pratiqués.
- à Hong-Kong et Singapour, les compagnies maritimes court-circuitent volontiers les transitaires en démarchant elles-mêmes.

Pourtant les implantations sont payantes, car le groupage vis-à-vis des armements, le rôle d'information et de documentation, le dégroupage vers d'autres destinations (trouver un caboteur chinois, gérer les tracasseries protectionnistes vers la Malaisie...) sont nécessaires; de plus, les transitaires peuvent à partir de ces pays, s'adresser à ceux qui ont la maîtrise du transport des exportations françaises, qui sont rarement vendues CAF.

Les transitaires opposés à la dérégulation des transports d'approche

(Congrès d'Avignon)

in Transports-Actualités n° 195 du 14 Juin 1985

Lors du récent congrès d'Avignon, les transitaires ont fait part de plusieurs sujets d'inquiétude:

- les projets européens de dérèglementation des transports terrestres d'approche des ports: ils visent à une égalisation des conditions de concurrence entre les ports, en partant de l'idée que les inégalités de concurrence sont liées aux réglementations nationales sur les transports terrestres d'approche. Selon les transitaires, ces projets comportent de nombreux risques: en effet, les législations fiscales, et sociales n'en resteront pas moins différentes; la coexistence de deux régimes complexifiera encore l'exploitation des transports terrestres; les disparités régionales seront renforcées, ainsi que le déséquilibre des marchés vers les ports du Nord. Les transitaires profitent de la circonstance pour réclamer des mesures d'interdiction de la tarification pratiquée par les armements qui incluent forfaitairement le transport d'approche dans leurs prestations.
- le projet de décret issu de la LOTI sur les auxiliaires: les transitaires manifestent leur accord sur les dispositions visant à contrôler la capacité professionnelle des commissionnaires, mais non sur la garantie financière à l'égard des sous-traitants au travers d'un système de caution. Si un système de surveillance des faillites peut paraître approprié, les transitaires ne sont pas d'accord pour autant sur un système de caution, qui les obligerait à payer à la place des canards boiteux.

Auxiliaires de transport: Les transitaires face au projet de décret LOTI, et à certains projets communautaires

in Bulletin des Transports n°2152 du 14 Juin 1985

Les transitaires sont inquiets face aux projets visant à déréguler les transports terrestres effectués de/vers les ports maritimes du Marché Commun. Au terme de ces textes, les transports par route, rail, voie d'eau seraient libérés au plan des règles d'accès à la profession, des contingentements, des autorisations, et de la tarification. En effet, selon les transitaires, trois problèmes demeurent:

- n'importe quel résident européen peut s'installer et travailler comme transitaire, en concurrençant les professionnels français astreints à des exigences réglementaires.
- les différents Etats de la CEE ont encore leurs réglementations et fiscalités propres
- la dérégulation des prix aura peu d'effet car
 - la TR0 ne touche que 5% des trafics d'approche des ports français
 - les conférences maritimes fixent leurs prix de transport forfaitairement quel que soit le mode d'approche utilisé
 - cette mesure risque de dégrader encore la possibilité de trouver un fret retour dans le sens Nord-Sud.

Deuxième problème: la concurrence des compagnies maritimes. Les transitaires veulent être des organisateurs de transport, et pensent que les armateurs ne sont pas mieux placés qu'eux pour le transport de masse. Leurs atouts sont: une vocation multimodale, un bon maillage du réseau terrestre, et un large recours à l'informatique.

En réponse au projet de décret LOTI, les transitaires souhaitent que ces textes s'appliquent aux entreprises exerçant leurs activités en France, et non pas uniquement à celles établies en France. Pour ce qui est de la garantie financière (inscription au registre subordonnée à l'existence d'un certain volume de capitaux), les transitaires sont d'accord, ainsi d'ailleurs que pour faire la preuve de l'aptitude à gérer, jauger les risques, établir un plan de financement et de trésorerie. Par contre, les transitaires ne veulent pas fournir de caution aveugle qui surprotègerait les transporteurs, alors qu'eux-mêmes ne sont

pas garantis par leur clientèle. Ils proposent donc d'instituer un organisme de surveillance chargé d'examiner les revendications des transporteurs et d'exiger en cas d'exclusion d'un auxiliaire défaillant le dépôt d'une caution obligatoire de sa part. De toute façon, l'Administration des Transports est favorable à la mise en place d'une caisse de garantie (le projet existe depuis 1961) qui devrait garantir les délais de paiement; ce qui oppose les transitaires aux transporteurs est que ces derniers souhaiteraient en faire une garantie de paiement.

Dernier point: l'informatisation de la profession. Le métier d'auxiliaire est une zone de prédilection pour l'informatisation, car il se situe à un carrefour d'information. L'automatisation peut permettre d'accélérer considérablement le traitement des documents et d'en diminuer le coût. Après SOFI, un nouveau projet a été lancé: TELERMES, qui est un projet global visant à la création de progiciels modulables. Ce projet a reçu l'approbation de l'ADI et du Ministère des Transports. Le coût d'investissement devrait être de 8 millions sur 2 ans.

Dossier: transitaires

in Le Moniteur du Commerce International n°664 du 17 Juin 1985

Ce dossier est composé de plusieurs articles publiés à l'occasion de la 55^{ème} assemblée annuelle de la FFCAT.

Le fléau des impayés

Les encours financiers de la profession deviennent inquiétants: en effet, la profession acquitte 80% de la TVA et droits de douane à l'importation, qui, avec un crédit-client moyen de 45 jours, représentent un besoin de financement de l'ordre de 10 milliards de F, 14 milliards si l'on va jusqu'à 60 jours. La charge du transport s'y rajoute: environ 4 milliards. D'où un risque financier très important. Or, la profession d'intermédiaire n'a rien à voir avec celle de banquier.

Les perspectives ne sont guère favorables: le projet de décret sur la profession de commissionnaire de transport imposera de cautionner les créances envers les transporteurs routiers, et un texte de loi adopté récemment réduit à néant le privilège du transitaire. La concurrence des armements maritimes, des gros transporteurs routiers et terrestres (SNCF) inquiète beaucoup les transitaires, car ces opérateurs empiètent de plus en plus sur leurs activités traditionnelles.

Pas de dérégulation des transports terrestres

L'acheminement des marchandises vers ou en provenance des zones portuaires suscite beaucoup de réactions. Si la TR0 était encore allégée, la concurrence pourrait être encore plus vive. En effet, si le chargeur n'a que faire du port de transit, le commissionnaire est intéressé, et la TR0 peut conduire à faire préférer des ports étrangers.

Le problème de la Commission Européenne est qu'elle veut mettre en concurrence tous les ports indépendamment des régimes d'acheminement; aucune tarification ne devrait entraver, favoriser ou défavoriser tel ou tel port: elle propose donc la suppression des contingentements, et la liberté de formation des prix.

La FFCAT refuse une telle dérégulation et veut une vision plus globale, notamment en ce qui concerne le transport ferroviaire; et la régulation des

des échanges bilatéraux. De plus, la vérité des coûts ne signifie pas un gommage du coût économique réel des transports d'approche des ports; la dérégulation risque fort de renforcer encore les zones économiquement bien portantes au détriment des autres; et enfin, les conditions d'exploitation du transport terrestre seront rendues plus compliquées par la séparation du trafic international maritime des autres.

Les représentants des ports français, pour leur part, pensent qu'un allègement de la TRO pourrait améliorer les choses.

L'informatisation de la profession

L'usage de l'ordinateur entre progressivement dans les habitudes de la profession, mais pas encore la transmission automatique de données. Pourtant, l'informatique est un atout décisif, car elle permet l'accroissement de l'efficacité de la gestion administrative et commerciale. Des travaux menés par l'ADI et le Ministère des Transports visent à développer des logiciels, à mieux étudier la conception du poste de travail chez les transitaires, et à développer les interfaces avec les réseaux collectifs. Les logiciels existants permettent la facturation sur un mode semi-autonome, la création de liens avec la comptabilité générale et analytique; à terme, la facturation sera automatique et intégrera une gestion commerciale complète, ce qui supposera la constitution de fichiers comportant un grand nombre d'informations sur les clients, les tiers et les opérations déjà réalisées. Pour la transmission automatique de données, il existe déjà certaines réalisations qui permettent de limiter la circulation papiers (Telermes, créé par le transitaire Soulet, et le reliant à l'exportateur Bardinnet). Ces systèmes devraient permettre de réduire les coûts d'un tiers.

Les prestations à l'exportation

Suit une liste complète des prestations offertes par les transitaires à l'exportation.

Congrès d'Avignon: 7^{ème} congrès national des commissionnaires de transport,
55^{ème} Assemblée Générale de la FFCAT
 in Bulletin des Transports n°2154 du 28 Juin 1985

Le congrès d'Avignon a été l'occasion pour les auxiliaires de transport de s'interroger sur de nombreux problèmes courants ou à venir:

Activités douanières et de commerce extérieur:

- en ce qui concerne le projet européen de déclarant en douane, les transitaires souhaiteraient, en plus des garanties (qualité professionnelle, garanties suffisantes) apparaissant dans le projet, le maintien du statut existant actuellement en France, car sa disparition entraînerait la suppression de nombreux avantages figurant dans le Code des Douanes, et notamment ce qui concerne la tarification, la dérogation à la récidive suivant transaction, la subrogation au privilège du Trésor, le recours en garantie du commissionnaire en douane contre son commettant, et les peines d'emprisonnement uniquement pour faute personnelle.
- la loi française sur le redressement et la liquidation judiciaire peut poser un problème; en effet, si les entreprises en difficulté peuvent continuer leur activité, alors le privilège du commissionnaire en douane, octroyé par subrogation dans celui des douanes est mis en danger.
- l'établissement d'un document unique dans la CEE suppose des modifications de l'outil informatique, et de SOFI en particulier.

Transports multimodaux:

- le projet de la CEE veut supprimer la plupart des réglementations pour les transports d'approche (prix, contingentement, liberté d'accès); les transitaires s'y opposent, car certains acteurs comme les compagnies maritimes n'auraient plus aucune contrainte; de leur côté, les transitaires souhaiteraient voir les aménagements suivants:
 - non-développement de la TRO pour les marchandises transportées vers les ports et n'y étant pas encore soumises
 - maintien de la non-présentation des conteneurs aux bureaux de fret
 - recherche de la protection des tractionnaires routiers au niveau européen

- délivrance plus libérale des autorisations intérieures de traction des conteneurs (et non en fonction des contraintes de la SNCF)
- mise en place de règlements communautaires assujettissant les armements maritimes aux règles de concurrence fixées par l'article 85 et 86 du Traité de Rome (isolement du coût des prestations à terre du coût des prestations maritimes)
- interdiction des mesures discriminatoires visant à imposer le carrier haulage par rapport au merchant haulage
- politique volontariste pour attirer les trafics à l'importation
- la normalisation des contrôles est une étape nécessaire pour ce qui concerne la prise en charge de la marchandise par le transporteur maritime; la FFCAT participe aux efforts réalisés dans ce domaine
- la profession d'organisateur de transport multi-modal se développe de plus en plus; l'accès à la profession devrait être mieux contrôlé: il faut une réelle vocation multimodale, les moyens correspondants, et un engagement juridique et financier; un effort de formation devrait être réalisé dans ce domaine.

Une palette de services

in Le Moniteur du Commerce Extérieur n°688 du 2 Décembre 1985

Avec le développement de la conteneurisation, les transitaires ont été amenés à augmenter leur gamme de services, en proposant notamment des activités de conseil, de conception et de mise à disposition de matériels performants. La société Herpin fournit un bon exemple de stratégie d'entreprise: constatant en 1980 que les chargeurs et les compagnies maritimes pourraient rapidement s'entendre sur les conteneurs secs classiques sans l'entremise des transitaires, Herpin a misé à fond sur des services spécifiques comme les conteneurs chauffants, ou calorifugés; le rôle des équipes commerciales du transitaire devient de ce fait très important, car l'utilisation de ce type de matériel suppose des modifications dans la conception de la marchandise à transporter: les chargeurs doivent donc être véritablement convertis à ce matériel.

BESSAY

Evolution comparée de l'emploi et de la situation des entreprises de transport entre 1980 et 1984
Paris, Août 1986

Ce travail statistique concerne l'ensemble du secteur des transports, et les sources utilisées sont les statistiques de l'UNEDIC. La note de lecture suivante ne retiendra que les chiffres les plus significatifs concernant les auxiliaires. L'enquête distingue les grandes entreprises de transport nationales, et les autres: la catégorie auxiliaire n'étant réellement distinguée que dans les secondes, seule cette partie sera reprise ici.

1. Evolution annuelle des effectifs, et situation comparée des auxiliaires dans le secteur (en effectifs).

année	les auxiliaires en % par rapport à l'ensemble du secteur	effectifs
1980	28%	131 368
1981	28%	133 988
1982	27%	135 784
1983	26%	130 352
1984	26%	128 784

La baisse des effectifs des auxiliaires pourrait provenir d'un transfert vers le secteur actuellement désigné comme le secteur "route", dont la palette de prestations s'élargit dans le domaine de la logistique.

2. Comparaison de quelques ratios de gestion.

catégorie de firmes	recettes par effectifs (CA/nbre salariés)	frais de personnel par effectifs	investissements par effectifs	recettes par effectifs/ frais de personnel
auxil.	270 033	127 681	13 581	2,11
tr. air	851 439	267 545	52 578	3,18
tr. mer	319 976	187 069	9419	1,7
tr. eau	422 594	155 409	10 161	2,71
SNCF	228 427	142 233	32 906	1,6
TRM	302 084	97 452	29 782	3,09
TRV	136 679	188 071	77 877	0,7

3. Examen des évolutions par modes.

Pour ce qui concerne exclusivement les auxiliaires de transport, on peut faire les remarques suivantes:

- la baisse de l'emploi dans le secteur depuis 1982 concerne peu le roulage, les agences de voyage, et le fret aérien, mais plutôt les autres auxiliaires.

- pour ce qui est de l'évolution des structures du secteur, on constate que globalement, le nombre de salariés diminue, alors que le nombre d'entreprises augmente: il y a donc atomisation du secteur. Par ailleurs, le CA/personne employée augmente plus pour les grandes entreprises que pour les petites, mais le taux de marge est meilleur pour les petites, ainsi que le montrent les chiffres ci-dessous.

	1978		1983	
	nombre de firmes	recettes par effectif	nombre de firmes	recettes par effectif
moins de 10 salariés	456	266	572	329
de 10 à 49 salariés	316	280	363	273
plus de 50 salariés	181	208	169	266
total ou moyenne	953	212	1104	270

4. Evolution des activités de chacune des catégories d'auxiliaires (en termes de pourcentage du marché total).

	1980	1984
fret mer	7%	6%
fret air	2%	3%
fret terrestre et eau	47%	45%
manutention portuaire	5%	5%
manutention terr. et fluv.	8%	7%
auxiliaires marchandises	8%	7%
auxiliaires air	0%	0%
autres	2%	2%
agences de voyage	13%	15%
routage	9%	8%

5. Evolution annuelle des effectifs de chaque activité

	1980	1981	1982	1983	1984
fret mer	9753	9728	9503	9043	8783
fret air	2379	2736	2747	2980	3205
fret ter. et fluv.	61271	60462	61518	59000	57914
manut. port.	6473	9929	9130	6121	5982
manut. ter. et fluv.	10995	10124	10396	9789	9117
aux. maritimes	10463	10490	10056	9491	9232
aux. air	608	621	601	397	437
autres auxiliaires	1963	2312	2448	2725	2775
agences de voyage	16888	17441	18125	18261	19250
routage	10422	10124	11233	12553	12089

EVALUATION

Ce document, comme toutes les publications fondées sur les chiffres de l'INSEE ou de l'UNEDIC, témoigne de la grande difficulté d'utiliser des statistiques pour analyser le secteur des auxiliaires de transport. Et cela, pour plusieurs raisons:

* il est difficile de distinguer les entreprises de transport des entreprises d'auxiliaires de transport, au point qu'on se demande ce que recouvrent réellement les chiffres fournis: comment les entreprises font-elles les déclarations qui servent de base à ces données? Quels sont les critères de démarcation?

* le même problème se pose à un niveau plus fin, en ce qui concerne les différentes catégories d'auxiliaires: comment les entreprises diversifiées sont-elles classées précisément?

Conseil National des Transports
Les transports en 1986: analyse des forces et des faiblesses.

Rapport au ministre
Paris, Juillet 1986.

Le rapport commence par un discours sur l'activité transport, et une longue partie sur le transport de voyageurs, qui ne seront pas reprises dans le cadre de cette note de lecture.

En ce qui concerne le transport de marchandises, l'étude propose une présentation générale, puis une analyse par modes. Enfin, elle se termine par quelques pages sur les auxiliaires de transport.

Les auxiliaires de transport jouent un rôle important, même si ce rôle est souvent méconnu: le secteur recouvre 2850 entreprises, et représente 120 000 personnes.

Les forces de ces entreprises sont les suivantes: elles sont partout présentes au niveau national, comme au niveau international; elles assurent une grande variété de prestations (conditionnement, emballage, entreposage, services logistiques, formalités administratives, démarches commerciales, problèmes d'assurance, droits de douane, paiement des frais de transport). Les auxiliaires de transport représentent une valeur ajoutée significative dans le PIB marchand: de l'ordre de 7% comme au niveau européen, encore que la mesure n'en soit pas aisée. Leur rôle économique s'accroît encore car les auxiliaires assurent des opérations de plus en plus complexes en amont, et en aval du déplacement. Leur intervention est décisive pour le commerce extérieur, et ils contribuent sans nul doute, encore que pour une part mal chiffrée, à l'excédent de la balance des invisibles; ils peuvent permettre à un exportateur de conquérir des parts de marché à l'étranger, grâce à un prix du transport bien calculé, et peuvent concourir au développement du pavillon français.

Les défis lancés à la profession sont les suivants:

- à terme, tous les ressortissants européens prestataires de services pourront s'établir librement dans les différents pays européens; il y a un risque à ce niveau, car la définition du ressortissant européen est assez laxiste, ce qui peut déboucher sur l'apparition d'opérateurs de pays tiers.

- la chaîne de transport française n'est pas toujours bien organisée: elle est très fragmentée, notamment pour les implantations à l'étranger par opposition aux allemands ou aux suédois. Il faut donc une évolution d'autant plus importante que les chaînes de transport se complexifient, que des moyens spécialisés se développent, et que l'on recherche plus d'économies d'échelle.

- les activités douanières vont disparaître à cause du Marché Commun.

Il faut donc valoriser le rôle économique des auxiliaires, et pour cela:

- développer une meilleure maîtrise de la chaîne de transport, en améliorant les liaisons entre les auxiliaires et leur environnement amont: frets, informations, services disponibles; en aval, il faudrait que les instructions données aux intervenants soient plus précises, et que l'acheminement soit assuré de bout en bout.

- favoriser la concentration dans la profession: pour cela, il faudrait fortifier les opérateurs, et réunir les qualifications indispensables pour offrir un meilleur service au meilleur prix. Même en l'absence de garanties financières, l'exigence d'une capacité professionnelle peut aller dans ce sens. Depuis le 14 Mars 1986, on a substitué à la traditionnelle licence, l'inscription à un registre; on pourrait donc imaginer que l'Etat ait un droit de regard par le biais des conditions d'inscription au registre.

- valoriser le rôle des auxiliaires à l'exportation en les associant à la négociation des accords commerciaux, et contrats d'exportation; de leur côté, les auxiliaires devraient être incités à favoriser le pavillon national.

- renforcer les implantations à l'étranger; comme une simple antenne à l'étranger représente 5 à 10 millions de FF sur cinq ans, il faut que les auxiliaires puissent bénéficier des facilités financières mises en place par les pouvoirs publics et les banques; en effet, malgré l'extension de principe des aides à l'exportation aux activités de services, les conditions d'éligibilité excluent le plus souvent les auxiliaires.

DOBONG'NA, GIRAULT, SANDOVAL

L'emploi dans le secteur des transports: établissement de séries longues: 1954-1962-1982

Note de synthèse

Paris, Octobre 1985

Dans un point préliminaire, le rapport traite du problème du passage de branche à secteur, et de la difficulté de traiter statistiquement le transport pour compte propre qui, dans une stricte problématique de branche, devrait être intégré aux statistiques du transport.

Les statistiques qui ont permis d'établir les séries présentées sont issues de diverses sources:

- les recensements de la population française
- les enquêtes annuelles d'entreprise
- les statistiques de l'UNEDIC
- d'autres sources comme la SNCF, l'Office National de la Navigation etc...

Une analyse méthodologique précède les résultats chiffrés: elle indique les clés de passage entre les différentes sources statistiques qui ont permis d'établir des séries longues: ces remarques présentent un grand intérêt pour qui cherche à faire une analyse statistique du secteur.

Pour ce qui est des auxiliaires, les résultats obtenus au terme du retraitement statistique sont les suivants:

	1962	1968	1975	1982
Effectif total des entreprises auxiliaires de transport		103,6	121,4	137,7
Dont:				
- collecte de fret et activités spécifiques	50,0	63,8	78,9	84,4
- manutention	20,2	26,7	19,8	19,5
- autres	0,2	0,8	1,0	2,4
- agences de voyage	4,0	6,1	12,4	19,9
- routage		6,1	9,9	11,5

En 1982, les auxiliaires de transport représentent donc 138 000 personnes environ, si on y inclut les agences de voyage et les entreprises de routage; on pourrait y rajouter 52 000 personnes employées dans des activités annexes au transport du type: gares, parkings, ports, péages...Les auxiliaires SNCF ne font pas partie de ces statistiques.

Sur plus longue période, on peut noter que les effectifs des auxiliaires de transport, mesurés par les statistiques UNEDIC, sont passés de 49 000 en 1954 à 123 000 en 1982. La manutention a des effectifs en stagnation, alors que la collecte de fret, les transitaires, les commissionnaires connaissent une forte croissance: de 23 000 en 1954 à 66 000 en 1975, et 72 000 en 1982.

La proportion de salariés est très forte dans le secteur (96,7%) avec seulement 4000 indépendants dont:

- 500 dans la collecte de fret maritime
- 1440 dans la collecte de fret terrestre et fluvial
- 900 dans les agences de voyage
- 380 dans le routage
- 140 pour les autres auxiliaires.

MESSMER

La dépense des usagers en services portuaires
Mémoire pour le DESS n° 203 "Transport International" de
l'Université de Paris-I
Paris, Mai 1986

Les principales sources statistiques utilisées dans ce mémoire sont l'Enquête d'Entreprise de l'INSEE, modulée par des réponses obtenues à partir d'un questionnaire. En 1983, environ 669 entreprises réalisaient des opérations s'apparentant à des services portuaires, dont des transitaires-commissionnaires en douane, des manutentionnaires portuaires, des agences maritimes et des agents consignataires.

Après deux parties consacrées respectivement aux établissements portuaires, et aux entreprises pratiquant le pilotage, lamanage, remorquage, et autres métiers très lointains vis-à-vis des métiers d'auxiliaires au sens strict, le mémoire leur consacre une partie spécifique qui porte plus particulièrement sur les conditions de leur rémunération:

* consignation et agence maritime:

Après une description de leurs métiers, l'étude cherche à estimer (approximativement) leurs conditions de paiement. Les honoraires des consignataires et agents maritimes font l'objet d'un tarif publié chaque année par la Fédération, qui est une référence à partir de laquelle le consignataire accorde un rabais qui est d'au moins 50% pour les gros pétroliers, et entre 20% et 30% pour les navires moins importants (vracquiers, en particulier). Pour les lignes régulières, le consignataire est agent maritime, et est rémunéré en % du fret en vertu d'un contrat qui le lie avec l'armateur et qui fixe sa rémunération (3-4% des frets). En 1983, le CA total des agents maritimes et consignataires a été de 831,5 Million de FF; leur taux moyen de rémunération est d'environ 42,08 FF à la tonne. Leur valeur ajoutée est de l'ordre de 68%.

* courtage maritime:

Il existe 125 courtiers maritimes en France, dont les fonctions sont décrites dans le mémoire; leur tarif est publié au Journal Officiel. Son application est obligatoire pour le tramping, mais des réductions sont possibles pour les lignes régulières. En 1983, leur CA s'est monté à environ 48,3 Millions de FF, soit une rémunération à la tonne de 0,18 FF.

* manutention:

Le coût de la manutention revient à 172,16 FF la tonne environ.

* transit et commission en douane:

Le commissionnaire en douane est rémunéré librement à l'exportation, et en fonction d'un tarif ad valorem à l'importation. Le transitaire portuaire mandataire est rémunéré par une commission fixée de gré à gré avec le chargeur, alors que le commissionnaire de transport a une rémunération forfaitaire. Leurs marges respectives ne sont pas fondamentalement différentes selon les études, mais les professionnels ne semblent pas partager cet avis. En réalité, il est assez difficile de séparer les commissionnaires des transitaires; à cet égard, l'étude par taille semble peu concluante, et l'étude par trafic permet seulement de montrer que, pour les grosses cargaisons, les industriels assurent eux-mêmes le transit, ce qui limite l'intervention des agents portuaires à la déclaration en douane. La déclaration en douane est rémunérée par les Honoraires d'Agréés en Douane (HAD) dont le calcul est peu aisé, car ils font l'objet de remises importantes (30 à 50%): les sommes concernées sont faibles: de l'ordre de 7 centimes par tonne. Les transitaires, pour leur part, réclament des frais de dossier de 100 FF, et une commission de transit de l'ordre de 1,8 FF pour les petits navires, et de quelques centimes pour les plus gros. Les résultats statistiques sont donc très variables selon les marchés.

Valérie MOLINA,
INSEE,
Transports et télécommunications au 1/1/83
Dossier sectoriel n°7
Images économiques des entreprises n°152, Janvier 1986.

Les chiffres suivants sont issus de l'exploitation
conjointe de deux sources statistiques:
- les déclarations fiscales au titre des BIC
- l'enquête annuelle d'entreprise
dont le rapprochement permet d'obtenir des statistiques de
meilleure qualité.

T1. REPARTITION SECTORIELLE DES ENTREPRISES ET REGIME D'IMPOSITION

SECTEUR : 74 - AUXILIAIRES DE TRANSPORT ET AGENCES DE VOYAGES

SECTEURS de niveau 600	Nombre d'entreprises				Effectif salarié				Chiffre d'affaires hors taxes en millions de F.			
	BRN	RSI	FORF	TOTAL	BRN	RSI	FORF	TOTAL	BRN	RSI	FORF	TOTAL
7401 - COLLECTE DE FRET MARITIME	232	8	4	244	13 810	5	0	13 815	7 922	2	0	7 924
7402 - COLLECTE DE FRET AERIEN	63	5	-	68	1 717	1	-	1 718	789	1	-	790
7403 - COLLECTE DE FRET TERRESTRE ET FLUVIAL	875	48	32	955	48 387	42	0	48 429	27 432	44	2	27 478
7404 - MANUTENTION PORTUAIRE	169	13	21	203	13 561	28	0	13 589	4 929	6	1	4 936
7405 - MANUTENTION TERRESTRE ET FLU- VIALE	181	26	53	260	9 768	36	0	9 804	1 986	14	2	2 002
7406 - ACTIVITES SPECIFIQUES D'AUXI- LIAIRES DES TRANSPORTS MARITI- MES	392	68	20	480	5 309	43	1	5 353	2 702	26	2	2 730
7407 - ACTIVITES SPECIFIQUES D'AUXI- LIAIRES DE TRANSPORT AERIEN	20	4	-	24	617	1	-	618	159	1	-	160
7408 - AUTRES AUXILIAIRES DES TRANS- PORTS	57	31	27	115	1 741	11	0	1 752	1 877	4	2	1 883

Source : INSEE - SUSE - Exercice 1982 - Version définitive.

T1. REPARTITION SECTORIELLE DES ENTREPRISES ET REGIME D'IMPOSITION

SECTEUR : 74 - AUXILIAIRES DE TRANSPORT ET AGENCES DE VOYAGES

SECTEURS de niveau 600	Nombre d'entreprises				Effectif salarié				Chiffre d'affaires hors taxes en millions de F.			
	BRN	RSI	FORF	TOTAL	BRN	RSI	FORF	TOTAL	BRN	RSI	FORF	TOTAL
7409 - AGENCES DE VOYAGES	1 005	134	24	1 163	17 662	238	3	17 903	14 623	54	2	14 679
7410 - ROUTAGE	149	106	423	678	9 738	85	5	9 828	3 453	29	12	3 494
TOTAL	3 143	443	604	4 190	122 310	490	9	122 809	65 872	181	23	66 076

Source : INSEE - SUSE - Exercice 1982 - Version definitive.

T2 REPARTITION DES ENTREPRISES PAR TRANCHE DE TAILLE
SECTEUR : 74 - AUXILIAIRES DE TRANSPORT ET AGENCES DE VOYAGES

TRANCHE DE TAILLE	Nombre d'entreprises	Effectif salarié	Chiffre d'affaires T. T. C. en millions de F
Tranche d'effectif salarié :			
0 à 9	2 905	7 326	6 919
10 à 19	394	5 543	3 434
20 à 49	523	16 692	10 156
50 à 99	170	11 939	7 115
100 à 199	97	14 048	7 358
200 à 499	67	20 821	10 584
500 à 999	17	11 522	6 524
1000 à 1999	10	14 925	8 451
2000 et plus	7	19 993	10 223
TOTAL	4 190	122 809	70 764
Tranche de chiffre d'affaires en millions de F.			
0 à 0,4	1 453	865	216
0,5 à 0,9	376	1 254	294
1 à 1,9	431	2 562	653
2 à 4,9	644	6 685	2 315
5 à 9,9	441	8 741	3 333
10 à 49,9	639	30 125	14 930
50 à 99,9	111	16 804	8 222
100 à 499,9	77	30 323	17 093
500 à 999,9	11	8 396	8 108
1000 et plus	7	17 054	15 600

Source : INSEE - SUSE - Exercice 1982 - Version définitive.

T3 - CONCENTRATION SECTORIELLESECTEUR : 74 - AUXILIAIRES DE TRANSPORT ET AGENCES DE VOYAGEST31. Poids des N premières entreprises du secteur (C n)(%)

n	en effectif	C n	en chiffre d'affaires
4	11,1		14,6
10	20,7		25,9
50	43,2		48,3

T32. Liste des 10 premières entreprises par effectif

	N O M	A P E
1	LES MESSAGERIES DE LA PRESSE	7410
2	CLUB MEDITERRANEE	7409
3	CALBERSON TRANSPORTS	7403
4	DANZAS TRANSPORTS	7403
5	STE FRANCAISE DES TRANSPORTS GONDRAND	7403
6	SCAC COMMERCIALE AFFRETEMENT COMBUSTIBLE	7401
7	MORY ET CIE	7403
8	ENT GENERALE DE MANUTENTION PORTUAIRE	7404
9	GEFCO COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORTS	7403
10	GEORGES HELMINGER COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORTS	7403

T33. Liste des 10 premières entreprises par chiffre d'affaires

	N O M	A P E
1	CLUB MEDITERRANEE	7409
2	GEFCO COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORTS	7403
3	STE DUBOIS ET FILS	7403
4	SCAC COMMERCIALE AFFRETEMENT COMBUSTIBLE	7401
5	LES MESSAGERIES DE LA PRESSE	7410
6	CIE D'AFFRETEMENT ET TRANSPORT CAT.	7403
7	MORY ET CIE	7403
8	CIE NOUVELLE DE CONTENEURS	7408
9	SOTAIR STE TOURISME AERIEN INTERNATIONAL	7409
10	SAMADA	7403

Source : INSEE - SUSE Exercice 1982 - Version définitive.

T4. DIVERSITE DES ACTIVITES

T41. SECTEUR : 74 - AUXILIAIRES DE TRANSPORT ET AGENCES DE VOYAGES

N100	Liste des activités	Ventes hors taxes en millions de F.	
			%
74	AUXILIAIRES DE TRANSPORT ET AGENCES DE VOYAGES	52 502	87,0
69	TRANSPORTS ROUTIERS, TRANSPORTS URBAINS, TRANSPORTS PAR CONDUITE	2 893	4,8
64	COMMERCE DE DETAIL NON ALIMENTAIRE SPECIALISE	1 447	2,4
73	ACTIVITES ANNEXES DES TRANSPORTS ET ENTREPOTS	1 252	2,1
	Autres	2 257	3,7
TOTAL		60 351	100,0

T42. BRANCHE : 74 - AUXILIAIRES DE TRANSPORT ET AGENCES DE VOYAGES

N100	Liste des secteurs intervenants	Ventes hors taxes en millions de F.	
			%
74	AUXILIAIRES DE TRANSPORT ET AGENCES DE VOYAGES	52 502	88,9
71	TRANSPORTS MARITIMES ET NAVIGATION COTIERE	3 120	5,3
69	TRANSPORTS ROUTIERS, TRANSPORTS URBAINS, TRANSPORTS PAR CONDUITE	1 867	3,2
	Autres	1 548	2,6
TOTAL		59 057	100,0

Source : Enquêtes Annuelles d'Entreprise - Exercice 1982 - Version définitive.
 N.B. : Ne sont reportés ici que les activités ou secteurs représentant plus de 2 % du total (cinq au maximum).

INTERLINK : 5% du marché britannique des messageries
Financial Times du 3 Septembre 1986

Interlink, qui a été créée par un ex-coursier il y a 5 ans, est en passe de devenir un grand de la messagerie britannique. La firme comprend, dès à présent 100 dépôts régionaux, transporte plus de 10 000 objets par nuit, pour un capital de 250 millions de FF. A l'heure actuelle, la concurrence est meurtrière sur le marché britannique de la messagerie: les firmes établies (National Freight, TDG) se heurtent aux nouvelles venues: TNT, et Interlink.

Richard Gabriel, PDG d'Interlink explique qu'il a d'abord repéré les faiblesses de ses concurrents, puis les besoins de ses clients, et enfin le moyen de fournir le service demandé. Les faiblesses des firmes installées touchaient aux coûts: réseau national, contrôle faible, camions vides, structure tarifaire complexe. Interlink a choisi la franchise comme solution: chaque franchisé local reçoit une part de 20% de chaque contrat. Interlink ne possède directement que le centre de tri de Hartlebury; le tri est informatisé grâce à un système de codage; les colis déposés au cours d'une journée sont distribués avant le lendemain midi. Il existe un réseau informatique qui relie les bureaux d'information aux centres régionaux.

Les franchisés, au nombre de 200 (autant que d'employés directs d'Interlink) se concentrent sur la prise en charge de la distribution, alors que le travail administratif et les études marketing sont réalisées au siège social d'Interlink, qui offre également une formation à ses franchisés. Ces derniers sont donc motivés par une commission, et non un salaire.

Selon le magazine Motor, Interlink est le moins cher des messagers, et le troisième en rapidité. L'entreprise est bénéficiaire depuis 1983; en 1986, elle devrait réaliser un CA de 130 ou 140 millions de FF, et un bénéfice de 25 millions de FF. Sa part de marché est de l'ordre de 5% alors que celle de TNT, premier concurrent est de 25%.

Ses projets concernent l'international, d'abord l'Irlande, puis le continent.

BECKERT, BENOIT, DUQUENNE, HATT, JOANNIER

Etude de l'opinion et du comportement des exportateurs face aux différents agents du transport maritime

Mémoire de recherche sous la direction de P.P. KALTENBACH

Document reprographié

Cote OEST: 2766

Le mémoire se fonde sur une enquête sur le terrain réalisée auprès d'un échantillon d'entreprises exportatrices, sondées sur le thème des agents maritimes, et particulièrement des transitaires, et des armements maritimes. La méthodologie retenue est assez rigoureuse: représentativité de l'échantillon, formulation des questions etc... Le questionnaire relativement ouvert comporte cependant des éléments quantifiables, et comparables, qui ont fait l'objet d'une exploitation informatique, avant d'être interprétés dans la suite du mémoire.

Les transitaires sont, en général, un intermédiaire que les exportateurs ne suppriment pas. Le plus souvent, les exportateurs s'adressent à des transitaires attitrés, mais ils sont plusieurs; ce sont de préférence des transitaires portuaires, car les transitaires parisiens ont une mauvaise image de marque, sont loin des ports (rôle de surveillance), et paraissent chers (ils sont obligés d'entretenir une double structure à l'intérieur du pays, et dans les ports). Les transitaires portuaires sont d'autant plus utilisés que les exportateurs ont un service transport plus qualifié, et que leurs exportations sont plus importantes; mais ils sont plus mis en concurrence que les autres. Les transitaires de l'intérieur se voient le plus souvent confier des tâches annexes.

Les transitaires sont en général classés en trois catégories, subjectivement définies par les exportateurs de la façon suivante:

- les petits ont moins de 3 implantations, et de 150 personnes
- les moyens ont entre 3 et 20 implantations, et de 150 à 400 personnes
- les gros constituent la catégorie restante

Les moyens sont préférés aux deux autres catégories, car ils conservent une dimension humaine, avec cependant une assise financière et un équipement corrects.

Les gros sont préférés par les exportateurs qui ont un chiffre d'affaires à l'exportation important (supérieur à 200 Mio F). Les petits transitaires survivent pourtant, car beaucoup d'entreprises exportatrices craignent une trop grande dépendance à l'égard d'un gros transitaire. Une restructuration du secteur est perçue comme nécessaire.

Les critères de choix d'un transitaire sont, dans l'ordre d'importance, le prix, la qualité de service, la connaissance du pays de destination, l'habitude, la taille, la connaissance du produit. Le plus souvent, le prix joue à court terme, mais il faut une qualité de service minimale. Le critère habitude joue pour les exportateurs qui connaissent très mal les transitaires.

Il arrive fréquemment que l'ensemble des opérations de transport leur soient confiées, ce qui en fait des commissionnaires de transport: ce comportement se retrouve notamment chez les petits exportateurs, et vis-à-vis des transitaires de l'intérieur.

Les exportateurs attendent essentiellement de leurs transitaires qu'ils les représentent sur les ports, effectuent les formalités de douane et le traitement du fret. Le préacheminement leur est d'autant moins confié que l'exportateur est plus gros (parc propre, affrètement propre). Les assurances échappent aux transitaires, car elles sont moins chères quand elles sont contractées directement par l'exportateur.

Très peu d'exportateurs savent exactement comment ils rémunèrent leurs transitaires (forfait, commission...). Les solutions préférées semblent être celles pour lesquelles l'exportateur peut calculer aisément son prix de revient final: forfait à l'unité pour des exportations routinières, tarification à l'opération pour des exportations non renouvelables.

L'utilité des transitaires est le plus souvent jugée positivement par les exportateurs. Leur rôle est jugé comme particulièrement important en ce qui concerne la surveillance sur les ports, les formalités douanières, et le groupage (petits exportateurs). L'existence d'un service transport dans la firme ne remet pas en cause, bien au contraire, le recours à ces intermédiaires.

L'existence de transitaires étrangers est connue, mais ces derniers ne sont sollicités, en général, que s'il est impossible de faire autrement (le client l'impose), quoique le prix puisse parfois paraître un argument valable.

Les exportateurs font un certain nombre de suggestions à l'égard du secteur du transit:

- elles concernent tout d'abord la moralité des transitaires, et l'existence de pratiques douteuses, encore que la plupart des exportateurs y aient intérêt. Ces pratiques sont d'autant plus dénoncées que le milieu des transitaires est mieux connu.

- la facturation est perçue comme trop compliquée: il faudrait l'adapter au mode utilisé (forfait, commission), éviter que des frais supplémentaires viennent grever les factures au forfait, et que le détail soit clairement indiqué pour les factures à la commission.
- les barèmes de prix sont perçus comme totalement incompréhensibles, quand ils sont disponibles; de fait, les problèmes ne sont pas toujours imputables aux transitaires, qui dépendent d'autres agents pour certains frais.
- le suivi des opérations est souvent critiqué, ainsi que la qualité de service; une amélioration globale de la qualité des informations fournies paraît nécessaire.
- la restructuration de la profession est parfois souhaitée, et/ou envisagée comme inéluctable.

Les relations entre les exportateurs et les armements sont rarement directes, sauf pour des firmes ayant des services transport très développés, et des volumes à l'exportation très importants en valeur absolue: c'est le cas notamment de firmes adhérant à une organisation de chargeurs; les firmes utilisant des conteneurs traitent encore moins souvent que les autres directement avec les armateurs.

Les entreprises utilisant des outsiders sont nombreuses surtout parmi celles qui ont un service transport développé, et savent donc les choisir, et parmi les gros exportateurs; l'utilisation d'outsiders est croissant selon que les exportateurs vendent dans l'ordre "départ-usine", "FOB", "CIF", ou "rendu-client". Les firmes ayant recours aux conteneurs sont nombreuses à utiliser des outsiders, car les lignes conteneurisées appartiennent souvent à des armements regroupés en conférences.

Les armements français sont souvent préférés pour la qualité des relations commerciales, qu'ils sont susceptibles d'entretenir, et pour des questions de chauvinisme.

Les critiques adressées aux armements français sont souvent peu argumentées, et concernent tout d'abord les prix, puis le dynamisme, la fréquence des départs et la qualité des services. L'influence des conférences maritimes est généralement perçue comme négative, quand elle est connue - ce qui est rare. Les taux de fret sont critiqués en relation avec le mécontentement général sur les prix, plus que dans les liens qu'ils entretiennent avec l'existence des conférences. Ce qui pose problème est la complexité de leurs modalités de calcul, ainsi que les frais et surtaxes divers qui viennent s'y greffer.

Un tiers des exportateurs français utilisent les conteneurs, et ceux qui

ne le font pas, pour des des marchandises qui seraient conteneurisables, l'évitent car leurs flux sont trop faibles: le groupage n'est pas encore considéré comme une solution économique. Néanmoins, les exportateurs français remplissent rarement des conteneurs à eux-seuls. Les firmes ignorant la simple existence de la conteneurisation sont souvent celles qui n'ont pas de service transport.

La dernière partie du rapport concerne les exportateurs eux-mêmes. On y apprend que ces sociétés exportent le plus souvent par manque de débouchés locaux, dans une partie limitée du monde, qu'elles sont en majorité de petite taille; il existe un service transport spécialisé dans 70% d'entre elles. Il existe peu de groupements de chargeurs, sauf pour de très grandes entreprises dont les exportations dépassent 200 Mio F.

Leur comportement face aux transitaires peut se décrire de la façon suivante: les entreprises ayant une politique CIF ou rendu-client traitent plus souvent avec les transitaires portuaires, que les transitaires de l'intérieur, soulèvent le problème de la mentalité des transitaires, et traitent assez souvent directement avec les armateurs; ils pensent moins fréquemment que les autres que les transitaires sont susceptibles d'être supprimés, et utilisent les outsiders.

Les entreprises qui ont un service transport traitent moins souvent avec les petits transitaires, et confient moins souvent que les autres l'intégralité des opérations aux transitaires. Elles les choisissent moins souvent suivant le critère de l'habitude. Par contre, les entreprises qui se déchargent totalement de leurs problèmes de transport les confient le plus souvent intégralement à un transitaire de l'intérieur.

Evaluation

L'analyse est intéressante de par: la pertinence et le nombre des questions qui y sont posées; la méthodologie retenue pour l'enquête sur le terrain paraît rigoureuse et appropriée. Certaines interprétations peuvent néanmoins être discutées quand des différences de comportement sont décelées sur la base de quelques % en plus ou en moins dans le sens des réponses apportées aux questionnaires. (ce qui n'est pas le cas général). Les informations recueillies décrivent donc assez bien l'opinion des exportateurs français. Il est seulement regrettable que cette étude soit maintenant si ancienne: elle doit remonter à 1976 ou 1977 (la date de publication n'est pas précisée sur le document).

M. BUDRY (Président de la Fédération Française des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport, Commissionnaires en Douane, Transitaires, Agents Maritimes et Aériens)

Le transitaire

Publié sous l'égide de la FFCAT

Cote OEST: 6899

Ce document présente un intérêt essentiellement descriptif. En effet, il fournit l'énumération des fonctions remplies par les transitaires.

Au titre des fonctions générales, le transitaire est :

- un organisateur de transport: il est passé de simple mandataire à une fonction de commissionnaire de transport, titulaire d'une obligation de résultat.
- un agent maritime
- un agent aérien
- un groupeur de marchandises (terre, mer, aérien)
- un groupeur de marchandises par conteneurs maritimes
- un affrêteur de camions automobiles
- un affrêteur d'avions
- un commissionnaire en douane

Les transitaires remplissent également des fonctions accessoires, qui sont les suivantes:

- transporteur
- entrepositaire
- manutentionnaire
- emballeur
- assureur

Les transitaires sont donc capables de remplir les services précédemment énumérés, auxquels il faut rajouter d'éventuels services et conseils financiers: délivrance de l'attestation de prise en charge pour permettre à leur client de se faire régler le montant de l'accréditif, délivrance du FIATA bill of lading, qui est presque un connaissance direct, conseil quant aux clauses contenues dans le crédit documentaire.

contenues dans le crédit documentaire. De plus, les transitaires peuvent donner des conseils en matière douanière, quand ils sont spécialisés dans cet domaine; ils peuvent indiquer notamment les régimes simplifiés qui permettent d'accélérer les procédures, et conseiller sur l'utilisation des paiements différés des droits de douane.

Anonyme

Groupement des sociétés auxiliaires de transport

Document reprographié

Cote OEST: 7716

L'objet de l'étude est une analyse des caractéristiques propres aux sociétés auxiliaires de transport, visant à proposer des groupements, afin d'améliorer leur efficacité par rapport à la concurrence étrangère.

Les faiblesses recensées du secteur sont les suivantes:

- pour ce qui est des transporteurs:
 - le faible taux de couverture du commerce extérieur par le pavillon français
 - les détournements de trafic en faveur des ports, des auxiliaires et transporteurs étrangers
 - la baisse de rentabilité de certains investissements en infrastructures de transport
 - le déséquilibre de la balance des services de transport
- pour ce qui est des auxiliaires:
 - la qualité de service médiocre à l'étranger
 - la méconnaissance de certaines destinations
 - l'absence de représentation dans les petites localités françaises
 - l'absence de transitaires français sur les trafics tiers
 - des méthodes de gestion peu évoluées

Les causes en sont essentiellement une taille insuffisante, qui explique la faiblesse des investissements (sur le territoire français comme à l'étranger, aussi bien pour les infrastructures, que les matériels de gestion, et la formation du personnel), une organisation déficiente du réseau intérieur de groupage et transport, et un certain sous-emploi des équipements; ceci autorise bien évidemment l'implantation de concurrents étrangers puissants.

D'où un certain nombre de voies d'action, qui consistent essentiellement à faire des regroupements entre plusieurs sociétés (2 à 6), selon un critère qui serait une capacité d'investissement minimale. Différentes formes de

regroupements sont possibles, puisqu'ils peuvent avoir lieu entre transitaires, entre transitaires et chargeurs, entre transitaires et transporteurs, voire entre trois agents d'origine différente.

L'étude se poursuit par une application pratique, réalisée à partir d'un échantillon d'entreprises, sélectionnées sur la base de leur taille, et présentées dans des tableaux descriptifs mentionnant leurs activités, leurs actionnaires et leurs filiales, et leurs implantations à l'étranger. Les entreprises publiques pour leur part sont mises de côté, dans la mesure où, en France, elles comprennent, ou sont liées à très peu d'auxiliaires; les regroupements possibles sont de ce fait très limités dans leur ampleur.

A partir de ces caractéristiques, l'étude tente de procéder à un "regroupement cohérent" sur des zones géographiques données. Ainsi pour le Proche et Moyen-Orient, sont décelées de bonnes perspectives pour le trafic conteneurs: il serait donc possible de créer un groupe qui rachèterait les filiales des autres entreprises (filiales spécialisées sur cette destination) et créerait des agences nouvelles là où il n'en existe pas encore; l'un des objectifs serait de concurrencer la SCAC, seule implantée massivement au Proche et Moyen-Orient; par ailleurs, la SNCF serait peut-être à même de jouer un rôle moteur dans cette association. En l'occurrence, ce regroupement n'aurait pas lieu entre un transitaire et un transporteur, car le transporteur ne pourrait guère offrir toutes les destinations possibles avec une fréquence suffisante; l'association transitaire-chargeur n'est pas non plus retenue, car aucun groupe français n'a d'activité suffisante pour justifier de l'implantation d'une filiale de transit dans chaque pays possible de destination. D'où l'idée d'un regroupement entre différents transitaires.

D'autres destinations sont alors étudiées, plus particulièrement: l'Afrique de l'Ouest francophone, l'Europe du Nord, les Etats-Unis, le Japon, l'Europe de l'Est et la Chine, et l'Australie.

Deuxième critère de regroupement: les trafics spécifiques, comme par exemple le trafic conteneurisé, ou le transport de véhicules. Des intégrations seraient théoriquement envisageables entre chargeurs-transitaires-transporteurs, mais elles paraissent peu intéressantes en France pour des chargeurs, voire des transporteurs dont les filiales de transit sont de taille trop faible, pour que ce regroupement puisse seulement constituer une diversification.

Le troisième type de regroupement pourrait avoir lieu sur le réseau intérieur français: cette possibilité serait ouverte notamment pour implanter

des centres de groupage (et éventuellement d'entreposage, de stockage, de manutention normale ou spécifique, d'emballage, etc...). Pour cela, il faudrait arbitrer entre proximité des chargeurs et des destinataires d'une part, et possibilité de drainer le maximum de trafic d'autre part... Dans la mesure où les centres routiers existants ne semblent pas toujours être implantés sur des emplacements optimaux, il est tout à fait possible que des centres de groupage privés puissent s'implanter et être rentables... encore faudrait-il pour cela que des études soient réalisées....

Evaluation:

En dépit d'un projet intéressant, le diagnostic porté sur le secteur semble un peu superficiel: il est axé sur les "faiblesses" de ce secteur, sans pour autant faire la part des "forces" de certaines (grandes) entreprises. Par ailleurs, l'argument de l'insuffisance de la taille semble parfois jouer le rôle de présupposé, et non de conclusion du diagnostic; cet à-priori occulte complètement d'autres perspectives de diagnostic, qui feraient de la coexistence de deux types d'entreprise une condition du fonctionnement du secteur. De même pour ce qui est des solutions proposées, l'argumentation peut parfois sembler un peu rapide, dans la mesure où elle n'aborde pas explicitement la question de l'arbitrage entre structure de marché optimale (concurrence ?) et taille de firme minimale optimale (regroupement ?).