

RAPPORT
DE LA TABLE RONDE
SUR LES
AUXILIAIRES DE TRANSPORT

-O-O-C-O-O-

AVRIL 1975

Service des Affaires Économiques

Ref.

CDAT ON
3881



- S O M M A I R E -

	<u>Pages</u>
<u>INTRODUCTION</u> (cf. annexe n° 1)	5
<u>CHAPITRE A : TRANSPARENCE DU MARCHÉ</u>	9
<u>I - CLARIFICATION DES FONCTIONS, SERVICES RENDUS ET ACHETES PAR LES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT ET DE LEURS MODALITES DE REMUNERATION -</u>	11
I - FONCTIONS ET SERVICES RENDUS PAR LES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT ET LES COURTIER DE FRET FLUVIAL -	11
1.1 - Le transitaire - commissionnaire de transport international - (cf. annexe n° 2)	12
1.2 - Les autres catégories de commissionnaire de transport -	14
1.2.1 - L'affréteur routier - (cf. annexe n° 3)	14
1.2.2 - Le groupeur ferroviaire ou routier de marchandises - (cf. annexe n° 4)	15
1.2.3 - Le commissionnaire de transport spécialisé dans le transport de denrées périssables. (cf. annexe n° 5)	15
1.2.4 - Les agents de fret aérien - (cf. annexe n° 6)	15
1.3 - Le courtier de fret fluvial - (cf. annexe n° 7)	15
II - <u>SERVICES ACHETES</u> -	19
III - <u>MODALITES DE REMUNERATION</u> -	23
3.1 - Le transitaire - commissionnaire de transport international - (cf. annexe n° 2)	23

3.2. - Les autres catégories de commissionnaire de transport -	24
3.2.1 - L'affréteur routier - (cf. annexe n° 3)	24
3.2.2 - Les groupeurs routiers et ferroviaires - (cf. annexe n° 4)	25
3.2.3 - Le commissionnaire spécialisé dans le transport de denrées périssables - (cf. annexe n° 5)	26
3.2.4 - Les agents et groupeurs de fret aérien - (cf. annexe n° 6)	26
3.3 - Le courtier de fret fluvial - (cf. annexe n° 7)	26
II - <u>VERS UNE PLUS GRANDE TRANSPARENCE DU MARCHÉ :</u> <u>RATIONALISATION DES COMPORTEMENTS ET DES MÉTHODES DE TRAVAIL -</u>	27
I - LES ACTIONS A ENTREPRENDRE -	27
1.1 - Le rôle financier du commissionnaire de transport et du courtier de fret fluvial -	27
1.2 - La possibilité d'obtention du privilège de droit des commissionnaires par les courtiers de fret fluvial -	29
1.3 - La commission de transit -	30
1.4 - Définition des divers types d'intervention des commissionnaires de transport -	32
II - LE CODE DE DEONTOLOGIE -	34
<u>CHAPITRE B : STRUCTURES DU SECTEUR DES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT -</u>	37
<u>I - POUR UN DÉVELOPPEMENT DES IMPLANTATIONS A L'ÉTRANGER -</u> (cf. annexes n° 9 et 10)	39
I - LES DIVERSES FORMES D'IMPLANTATION A L'ÉTRANGER DES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT -	40
II - SOUTIEN A LA CONQUÊTE DES MARCHÉS EXTERIEURS -	42

2.1 - Mesures d'incitation à l'implantation à l'étranger -	42
2.2 - Les procédures d'aide et d'incitation de l'UFINEX et de la COFACE -	43
2.3 - Information sur les marchés extérieurs -	46
II - <u>RENFORCEMENT DU SECTEUR DES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT</u> -	48
III - <u>REGROUPEMENT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES</u> -	52
I - HISTORIQUE -	52
II - SITUATION ACTUELLE ET ACTIONS A ENTREPRENDRE -	54
<u>CHAPITRE C : MODERNISATION DES MOYENS DE GESTION ET D'EXPLOITATION</u> -	57
I - <u>FORMATION PROFESSIONNELLE</u> - (cf. annexes n° 11 et 12)	61
II - <u>MODERNISATION DES MOYENS</u> -	64
III - <u>DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTIVITE A L'INTERIEUR DES ENTREPRISES</u> - (cf. annexes n° 13 et 14)	67
IV - <u>EVOLUTION DES REGLEMENTATIONS ET DES PROCEDURES ADMINISTRATIVES</u> -	70
I - REGLEMENTATION DES TRANSPORTS -	70
1.1 - Trafic routier -	70
1.2 - Trafic ferroviaire -	71
1.3 - Trafic maritime -	72
1.4 - Trafic aérien -	72
II - DEVELOPPEMENT DES TRANSPORTS COMBINES ET DES CENTRES DE CONTENEURISATION -	72
III - REGLEMENTATION DOUANIERE -	73
<u>CONCLUSIONS</u> - (cf. annexe n° 15)	77

	<u>Pages</u>
<u>ANNEXES</u> -	
Annexe 1 - Observations du Conseil National des Commissionnaires de Transport (C.N.C.T.) sur le rapport du Groupe de Travail Inter- ministériel -	89
Annexe 2 - Les transitaires - commissionnaires de transport international -	97
Annexe 3 - Les affrêteurs routiers -	105
Annexe 4 - Les groupeurs ferroviaires ou routiers de marchandises -	107
Annexe 5 - Les commissionnaires spécialisés dans le transport de denrées périssables -	113
Annexe 6 - Les agents et groupeurs de fret aérien -	117
Annexe 7 - Les courtiers de fret fluvial -	119
Annexe 8 - Projet de code de déontologie -	129
Annexe 9 - Implantation des auxiliaires de transport français à l'étranger -	137
Annexe 10 - Pénétration étrangère dans le secteur des auxiliaires de transport -	147
Annexe 11 - La formation professionnelle -	153
Annexe 12 - Le rôle de l'Association pour le Dévelop- pement de la Formation Professionnelle dans les Transports (A.F.T.) -	161
Annexe 13 - Le rôle et le domaine d'intervention des conseillers et assistants de gestion du Centre de Productivité des Transports (C.P.T.) -	163
Annexe 14 - L'assistance de gestion -	167
Annexe 15 - Observations de la Direction du Budget -	169
Annexe 16 - Liste des membres de la Table Ronde -	171

Le Ministre des Transports a chargé, par décision du 27 mars 1973, un groupe de travail interministériel de définir les objectifs et les moyens d'un plan de modernisation des structures et des conditions d'activités des auxiliaires de transport.

Un rapport intérimaire proposant un certain nombre d'orientations a été présenté au Ministre au mois de mars 1974 et diffusé à l'ensemble des organisations professionnelles concernées.

Les membres du groupe interministériel soulignaient, dans ce rapport, la nécessité de poursuivre les travaux en liaison avec les professionnels de manière à analyser en commun les objectifs proposés et à rechercher éventuellement les mesures à mettre en place pour y parvenir.

A cette fin, Monsieur le Secrétaire d'Etat aux Transports a demandé que soit constitué une Table Ronde réunissant les représentants des fédérations de commissionnaires de transport, de l'union fédérale des chambres syndicales des courtiers de fret fluvial et des administrations concernées.

Les travaux de cette Table Ronde font l'objet du présent rapport.

0

0 0

Les orientations proposées, dans le rapport intérimaire, ont reçu dans l'ensemble, l'assentiment des représentants de la profession qui se sont déclarés conscients de la nécessité pour les commissionnaires de transport de fournir certains efforts pour mieux s'adapter à la compétition internationale et remplir pleinement leur rôle d'agents du commerce extérieur.

Toutefois, dans une note d'observations (cf. annexe 1) sur les propositions du rapport intérimaire, ils font remarquer que si la fonction de collecteur de fret du commissionnaire de transport n'est pas contestée par les Pouvoirs Publics, ceux-ci semblent sous-estimer la capacité de cet organisateur du transport à résister aux implantations des concurrents étrangers en FRANCE et perçoivent encore mal les activités effectives de cet auxiliaire du commerce.

Ils notent également que leurs activités dépendent aussi de facteurs extérieurs qui représentent une part non négligeable des difficultés que rencontrent les entreprises pour exercer correctement leur métier et influencent les résultats.

Il en est ainsi :

- des conditions de travail dans les ports qui ont une incidence directe sur la commercialisation du transport, que ce soit au niveau des prix, de la garantie d'un travail régulier par les armateurs, de l'assurance d'une expédition dans un délai raisonnable pour les expéditeurs ;

- de la politique de l'armement français qui a conduit les expéditeurs et les commissionnaires de transport français à utiliser de plus en plus les services des armements étrangers ;

- d'une insuffisance de cohérence de la politique des transports par rapport aux objectifs visant au développement des ports français.

Les représentants de la profession reconnaissent que ces questions ne relèvent pas de la compétence de la Table Ronde, mais ils souhaitent qu'en raison des incidences qu'elles ont sur l'activité des commissionnaires de transport et sur le commerce extérieur en général, elles fassent l'objet d'un examen particulier, approfondi et rapide des instances responsables.

Au cours de sa première phase de recherche sur les objectifs et moyens d'un plan de modernisation du secteur des commissionnaires de transport, le Groupe Interministériel a analysé la situation actuelle sous l'angle des conditions d'activités.

.../...

Le rapport intérimaire a mis l'accent sur l'imbrication des fonctions et activités exercées par les commissionnaires de transport en notant que cette polyvalence était indispensable pour offrir une gamme étendue de services à la clientèle. Il a aussi souligné la diversité des modalités de rémunérations qui engendre une certaine opacité des comportements et des actions sur le marché et qui peut jouer dans une certaine mesure en défaveur des commissionnaires de transport vis à vis des usagers du commerce extérieur.

Partant du thème fondamental de la transparence du marché, la Table Ronde s'est penchée sur les objectifs suivants traités au chapitre A "TRANSPARENCE DU MARCHÉ" :

- CLARIFICATION DES FONCTIONS, DES SERVICES RENDUS ET ACHETES PAR LES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT ET DE LEURS MODALITES DE REMUNERATION.

- ACTIONS A ENTREPRENDRE POUR PARVENIR A UNE PLUS GRANDE TRANSPARENCE DU MARCHÉ ET A UNE RATIONALISATION DES COMPORTEMENTS ET DES METHODES DE TRAVAIL.

Trois autres objectifs ont été définis par le Groupe Interministériel :

- LE DEVELOPPEMENT DES IMPLANTATIONS FRANCAISES A L'ETRANGER ;

- LE RENFORCEMENT DU SECTEUR DES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT ;

- LA REORGANISATION DES STRUCTURES PROFESSIONNELLES.

Ces objectifs apparaissent d'autant plus souhaitables à atteindre qu'ils devraient permettre aux commissionnaires de transport français, tout en augmentant leur efficacité commerciale et en accroissant leur rentabilité, de mieux résister à la forte pénétration étrangère en FRANCE et de participer d'une manière plus active à la compétition internationale en accédant à de nouveaux marchés.

L'unanimité s'est faite parmi les membres de la Table Ronde pour étudier ces objectifs qui sont traités au chapitre B intitulé "STRUCTURES DU SECTEUR DES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORTS".

.../...

Enfin, le Groupe Interministériel a insisté sur la nécessité pour les commissionnaires de transport français de s'engager dans un effort de modernisation de leurs moyens techniques, de répondre d'une manière encore plus satisfaisante aux besoins de leur clientèle et d'affronter avec plus de succès la concurrence étrangère.

Les représentants de la profession ont reconnu l'importance de cette question. Il est apparu que l'objectif visé comportait quatre thèmes qui méritaient une étude particulière :

- LA FORMATION PROFESSIONNELLE ;
- LA MODERNISATION DES MOYENS ;
- LE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTIVITE A L'INTERIEUR DES ENTREPRISES ;
- L'EVOLUTION SOUHAITABLE DES REGLEMENTATIONS ET DES PROCEDURES A CARACTERE ADMINISTRATIF.

Ces différents points sont traités au chapitre C sous le titre "LA MODERNISATION DES MOYENS DE GESTION ET D'EXPLOITATION".

0

0 0

- CHAPITRE A -

TRANSPARENCE DU MARCHE

-o-o-o-



CLARIFICATION DES FONCTIONS, SERVICES RENDUS,
ET ACHETES PAR LES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORTS ET
DE LEURS MODALITES DE REMUNERATION

Commissionnaires de transport, Groupeurs, Affrèteurs, Transitaires, Courtiers de fret, toutes professions qui opèrent dans le monde des transports en vue de faciliter la commercialisation et l'acheminement des marchandises sont en général assez mal connus.

Dans le cadre du groupe interministériel, il est apparu nécessaire de faire l'inventaire des fonctions des auxiliaires de transport, des services qu'ils sont appelés à rendre ou à acheter et des conditions de leur rémunération.

Suivant la nature des contrats qui les lient à leurs clients et l'importance de leurs responsabilités, ils peuvent en droit se rattacher à l'une des trois catégories suivantes :

- Commissionnaires de transport ;
- Mandataires (des expéditeurs ou des transporteurs) ;
- Courtiers.

I - FONCTIONS ET SERVICES RENDUS PAR LES COMMISSIONNAIRES
DE TRANSPORT ET LES COURTIER DE FRET FLUVIAL-

Les entreprises de commissionnaires de transport ne peuvent être enfermées dans un cadre rigide. Elles sont amenées à exercer plusieurs activités et fonctions pour satisfaire les besoins de plus en plus diversifiés de la clientèle.

Par suite de leur polyvalence, il est souvent difficile de cerner les différentes fonctions dévolues à chaque catégorie de commissionnaire de transport.

Les travaux de la commission ont conduit à mettre en évidence les fonctions communes à l'ensemble de ces catégories et celles plus spécifiques à chacune d'elles.

.../...

Le commissionnaire de transport se charge d'exécuter un transport de marchandises pour le compte d'un commettant en son nom propre. Ayant une obligation de résultat, il est responsable non seulement de ses fautes personnelles, mais aussi du fait des sous-traitants qu'il a librement choisis lorsque la responsabilité de ceux-ci est engagée.

1.1 - Le transitaire - Commissionnaire de transport international (cf. annexe n° 2) -

Les auxiliaires de transport qui opèrent en trafic international sont communément appelés "transitaires", quelles que soient leurs fonctions exactes et quels que soient les actes qu'ils accomplissent. Or, le transit n'est qu'une des opérations de la chaîne de transport.

Il s'agit d'examiner ici les activités du commissionnaire de transport international dans lesquelles on retrouve très souvent les opérations de transit.

Du fait de la complexité des différentes opérations qui résultent de l'expédition ou de la réception des marchandises en trafic international et particulièrement lorsqu'il y a utilisation de la voie maritime, le commissionnaire de transport doit offrir un maximum de services pour satisfaire les usagers du commerce extérieur.

C'est au travers de ses activités que transparaît le mieux la polyvalence de ses fonctions.

Les services qu'il peut rendre commencent avant la signature du contrat commercial d'exportation ou d'importation des marchandises.

Il procède à la demande de son client éventuel et sans engagement de la part de celui-ci, à l'étude des conditions dans lesquelles pourra se faire le transport : prix, choix des voies et moyens de transport successifs les mieux adaptés, emballages et conditionnements nécessaires, modalités d'assurances ... et ceci en fonction des caractéristiques de la marchandise (nature, poids, volume, valeur), de la nature et des clauses du contrat de vente, des stipulations de l'accréditif et des délais impartis.

Il prévoit en outre, la nature et la forme des documents nécessaires à l'accomplissement des formalités consulaires et douanières et des procédures financières.

.../...

Ces études préalables, souvent importantes et coûteuses, notamment dans le cas d'acheminement de biens d'équipement ou de charges indivisibles, nécessitent parfois le recours à des bureaux d'études spécialisés et constituent des frais généraux à répartir sur les opérations qui sont confiées au commissionnaire de transport lorsqu'elles n'ont pas été prises en charge par le client concerné.

Après la conclusion du contrat commercial et selon les instructions de son client, le transitaire organise, contrôle et coordonne les opérations du transport.

Il réserve éventuellement du fret, réalise la mise en oeuvre de l'emballage, exécute ou fait exécuter l'enlèvement ou l'expédition de la marchandise vers le point de déchargement ou d'embarquement.

Il procède aussi aux transbordements, aux opérations de passage aux frontières, dans les ports ou les aéroports.

Il réclame à son client les factures commerciales, les documents annexes, les listes de colisage chez l'emballleur. S'il y a lieu, il demande également les autorisations d'importations dans le pays de destination, établit les certificats d'origine et les fait certifier.

Sur instructions du client, il assure la couverture des risques de transport par un contrat d'assurance adéquat. Il effectue enfin toutes les formalités documentaires et consulaires et accomplit ou fait accomplir les opérations requises par l'Administration des douanes, éventuellement celles des douanes étrangères. Il garantit en outre les droits du propriétaire de la marchandise, en prenant éventuellement les réserves nécessaires à cette fin dans les délais légaux.

Cette liste d'opérations n'est, bien entendu, pas limitative et comporte de nombreuses prestations annexes ou complémentaires qui peuvent comprendre le stockage et la distribution.

Une enquête effectuée par le CFCE met en évidence les services qu'attend la PME exportatrice de son transitaire :

.../...

Qu'il s'occupe de l'assurance (61,8 % des réponses dépouillées), traite le fret (71,6 %), prenne la marchandise et la charge (62,3 %), l'achemine jusqu'à la frontière ou jusqu'au port (75,1 %), procède aux opérations de douane (66,9 %), assure le stockage (67,8 %) et enfin qu'il soit un représentant sur le port (92,5 %) (Extrait du rapport du CFCE sur les transports internationaux vus par les petits et moyens exportateurs).

De l'enquête effectuée par le C.F.C.E. auprès des entreprises exportatrices, il ressort que ces dernières recherchent chez leur transitaire les mêmes critères, qu'elles exportent sur proches ou lointaines destinations.

On voit, à l'aide du schéma suivant extrait de l'enquête du C.F.C.E. sur les transports internationaux vus par les petits et moyens exportateurs (cf. page 17), que les trois principaux critères que les entreprises recherchent chez leurs auxiliaires sont : la qualité du service, la rapidité et le rapport qualité/prix. Le critère prix n'arrive pas très loin derrière les trois premiers.

1.2 - Les autres catégories de commissionnaire de transport -

A côté des transitaires - commissionnaires de transport international dont le rôle est le plus étendu, il existe des commissionnaires de transport qui assurent des fonctions plus spécialisées, en régimes intérieur et international.

1.2.1 - L'affréteur routier (cf. annexe n° 3) se charge en son nom, sous sa propre responsabilité de l'acheminement, sans groupage préalable, des marchandises que lui remettent les usagers.

Bien que très réglementée sur le plan des conditions d'exercices, cette activité a connu une certaine expansion parce qu'elles contribuent à régulariser le trafic en ajustant la demande de transport des expéditeurs aux disponibilités des transporteurs, assumant ainsi en quelque sorte le service commercial des petits transporteurs.

Les affréteurs routiers ne peuvent faire appel qu'à un seul mode de transport : la route. La question se pose de savoir s'il ne serait pas souhaitable, dans l'intérêt de leur clientèle, de leur donner la possibilité d'affréter des wagons sous réserve, bien entendu, que leur soit consenti une rémunération. Le Comité de liaison pourrait être chargé de l'étude de cette question.

.../...

1.2.2 - Lorsqu'il prend en charge des colis et envois dits "de détail", le commissionnaire de transport remplit la fonction spécialisée de groupeur ferroviaire ou routier de marchandises (cf. annexe n° 4).

Cette activité consiste à rassembler les envois de faible importance, en provenance de multiples expéditeurs et à organiser le transport par chemin de fer ou par route, sous la forme de charges unifiées de groupage et à livrer, après dégroupage, les envois à leurs destinataires.

Il appartient au groupeur de choisir les moyens de transport (wagons, camions, conteneurs) les plus appropriés et les plus économiques, tout en tenant compte des disponibilités des transporteurs et des destinations qu'ils desservent.

1.2.3 - Le commissionnaire de transport spécialisé dans le transport de denrées périssables (cf. annexe n° 5) agit selon le type de prestations demandées par la clientèle en qualité d'affréteur ou de groupeur. Son activité revêt certaines caractéristiques propres relevant de la nature même des denrées acheminées et des impératifs des marchés.

Ces trois dernières spécialités sont réglementées par le décret n° 61-679 du 30 juin 1961 qui stipule qu'elles ne peuvent être exercées que par des personnes titulaires d'une licence.

1.2.4 - Les agents de fret aérien (cf. annexe n° 6) ont pour fonction d'exécuter des opérations de transit de groupage dont les principes sont, selon les cas ceux de la commission de transport international ou ceux du groupage effectué par voie de surface.

1.3 - Le courtier de fret fluvial (cf. annexe n° 7) -

Le courtier de fret fluvial a pour mission de prospecter la clientèle, de rapprocher expéditeurs et transporteurs pour les amener à s'entendre et à conclure un contrat, constituant ainsi le service commercial du transporteur public. Son rôle dépasse d'ailleurs largement cette mission et le conduit à assumer des fonctions d'apparentant souvent à celles du commissionnaire de transport :

- administratives (former le transport, rédiger la convention d'affrètement, le connaissement, établir divers pièces et documents) ;

- commerciales (informer, représenter la clientèle) ;

.../...

- d'organisation et de surveillance du transport ;
- financières (du croire du fret, avances de fond pour la clientèle) ;
- et enfin, diverses autres fonctions telles que arbitrer tous différends nés à l'occasion du transport.

0

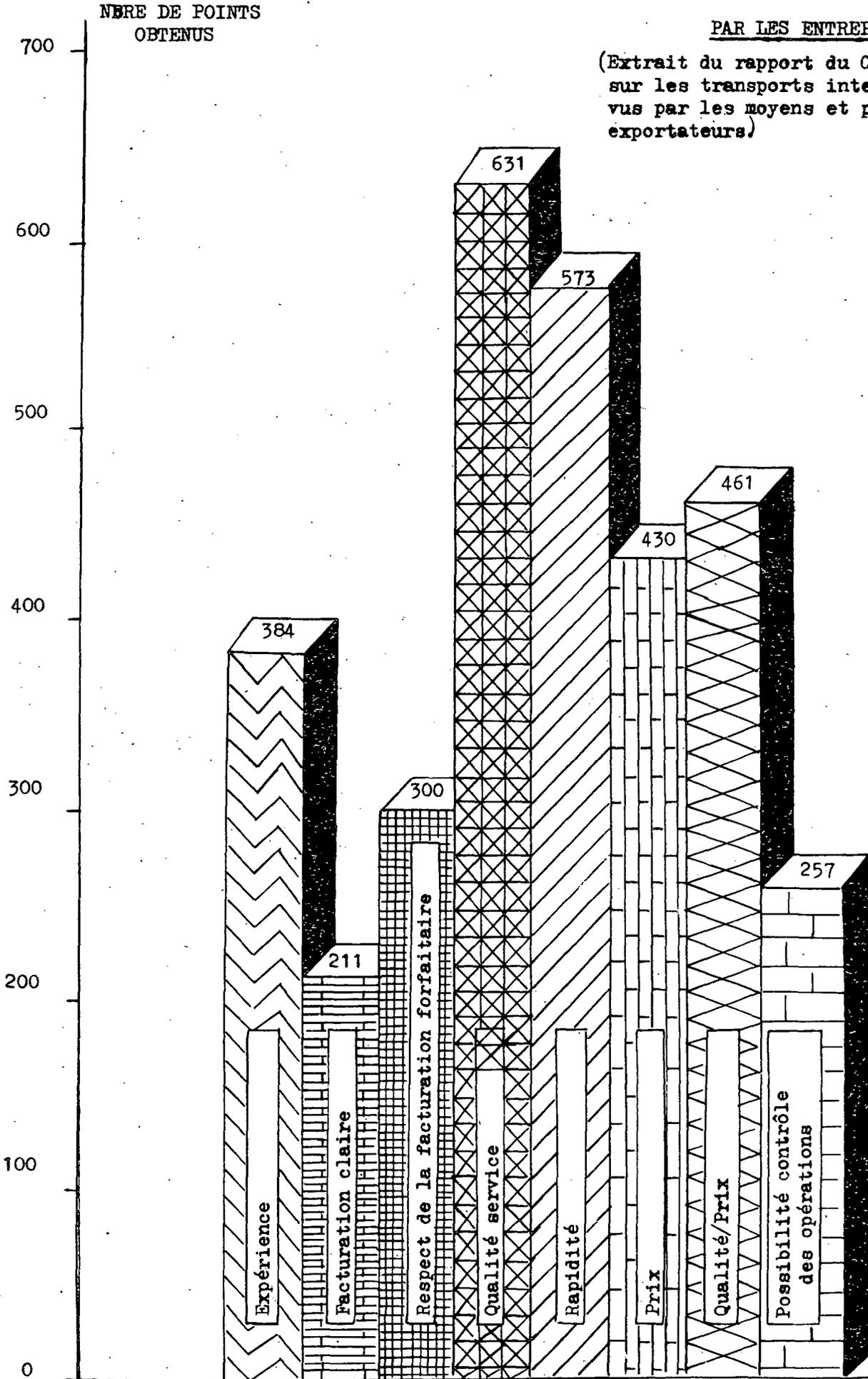
0

0

CRITERES DU CHOIX D'UN TRANSITAIRE

PAR LES ENTREPRISES

(Extrait du rapport du CFCE (1975)
sur les transports internationaux
vus par les moyens et petits
exportateurs)





II - SERVICES ACHETES -

Pour réaliser les opérations qui lui sont confiées, le commissionnaire de transport est obligé d'accomplir de nombreuses prestations et peut avoir recours, pour ce faire, à des sous-traitants : transport, camionnage, emballage, manutention, pointage, pesage, magasinage, surveillance, prestations douanières, fournitures spéciales, assurance demandée par le client, analyse de laboratoire, expertise, contrôle phyto-sanitaire, contrôle vétérinaire, régie des alcools, établissement des bons de remise, etc ...

Les différentes prestations sont donc achetées par le commissionnaire selon les tarifs courants de chacune d'elles.

Le total représente des débours importants dont il est obligé, dans la plupart des cas, malgré les conditions générales des tarifs, de faire l'avance pour son client.

En dehors des droits et taxes perçus par la douane, il faut considérer tout particulièrement les frais de transport et de manutention qui représentent une part importante des frais exposés.

En matière de transport, les tarifs appliqués aux commissionnaires par les transporteurs sont les tarifs normaux dont bénéficient les usagers.

Il peut, cependant, y avoir des variantes pour chaque mode de transport, selon les conditions dans lesquelles les envois sont effectués.

- Par chemin de fer, si l'envoi est effectué en groupage, le commissionnaire agréé par la S.N.C.F. bénéficie du tarif 100 de la S.N.C.F. Le paiement s'effectue soit au comptant, soit sur relevé décadaire.

- En trafic routier, s'il affrète un véhicule, il doit appliquer sur le territoire français pour les envois à plus de 150 Kms et de plus de 3 tonnes la tarification routière obligatoire (T.R.O.), agréée par les pouvoirs publics.

Pour les parcours effectués à l'étranger :

- par chemin de fer, les tarifs en vigueur dans chaque pays sont applicables aux commissionnaires comme à tous les usagers ;

.../...

- par route, le commissionnaire peut débattre du prix librement avec le transporteur, sauf dans les pays avec lesquels existent des accords bilatéraux conclus dans le cadre de la réglementation du marché commun concernant la tarification obligatoire à fourchette des transports routiers.

- En transport maritime, les tarifs établis par les Conférences sont généralement applicables aux commissionnaires comme à tous les chargeurs.

A l'exportation, le commissionnaire doit payer le fret comptant contre remise du connaissement, lorsque le fret est payable au départ.

A l'importation, il est aussi payable contre remise du connaissement accompli, s'il n'a pas été payé au départ.

Ce n'est que dans une conjoncture exceptionnelle que les Compagnies acceptent parfois de consentir un crédit au commissionnaire et celui-ci est donc amené à déboursier pour le compte de son client des sommes importantes.

Il faut, d'autre part, signaler la gêne considérable que représentent pour les chargeurs et les transitaires, la multiplicité des variations des tarifs de fret établis par les Conférences ainsi que les surcharges de fret qui s'y ajoutent (encombrement portuaire, hausse du combustible, variations monétaires, etc ...).

Cette diversité, propre au Marché Maritime, crée une situation d'incertitude à l'égard du coût de ce mode de transport, qui rend difficile pour les commissionnaires l'établissement de prix fermes rendus destination. Cela conduit, en outre, les exportateurs à préférer vendre FOB plutôt que CAF, rejetant ainsi sur leurs acheteurs, les aléas du transport maritime.

Jusqu'à présent, en tant que prestataires de services, les transitaires ont été écartés des régimes de garantie existants, réservés aux exportateurs de biens.

Pour promouvoir la vente CAF, il serait nécessaire de donner à l'exportateur, la garantie que les variations de fret seront couvertes. Cette question relève de l'assurance des risques économiques. Il conviendrait d'examiner dans quelle mesure la procédure COFACE peut s'adapter à la garantie de fret.

D'autre part, le fret maritime est coté et appliqué dans des formes différentes selon les relations, les trafics, les ports.

.../...

Ainsi trouve-t-on :

- pour certaines provenances des frets bord/bord pour tel trafic et bord/palan pour tel autre, ceci sur des mêmes relations ;
- de ces mêmes provenances, à destination d'un autre port de déchargement, les mêmes conditions de taxation mais avec une répartition différente des frais de cale à sous palan à la charge de l'armement et de sous palan à quai à la charge de la marchandise ;
- des contrats FOB ne supportant pas les mêmes charges dans un port français et dans un port belge où le FOB s'apparente pratiquement à un fret "quai".

D'autres exemples pourraient illustrer cette disparité qui crée une certaine confusion dans l'esprit des importateurs et des exportateurs et peut entraîner des détournements de trafics. En effet, quand les frais de manutention sont artificiellement diminués dans un port, la capacité concurrentielle des autres s'en trouve affectée. Ainsi, à l'exportation, les ports français du Nord sont pénalisés de ce fait au profit de leur concurrent belge.

C'est pourquoi, dans un souci de clarté et de compréhension, pour les usagers, et afin de préserver le potentiel naturel des ports français, la Table Ronde suggère que soit étudié une harmonisation des cotations du fret maritime.

A défaut de pouvoir y parvenir, il serait souhaitable d'obtenir dans chaque port que fussent rendues publiques les conditions de chargement.

- En trafic aérien, les tarifs de fret sont des tarifs publics applicables sans aucune discrimination à tous les usagers. En international, il existe une réglementation tarifaire établie par l'I.A.T.A. Pour toutes les relations situées entre la Métropole et les TOM DOM ainsi que les pays membres de la zone franc, il est fait application d'un tarif spécial (tarifs ATAF).

- En trafic fluvial, le courtier de fret a l'obligation de régler au transporteur, dès chargement, 50 % du fret, à la moitié du parcours 25 % du fret et le solde à l'arrivée.

.../...

Il doit, en outre, payer pour le compte de son mandant la T.V.A. et différents frais annexes (surestaries, péages, etc ...).

En trafic national, il est tenu d'appliquer une tarification obligatoire.

0

0

0

III - MODALITES DE REMUNERATION -

Les rémunérations des commissionnaires diffèrent selon les activités. Résultant des règlements pour certains, tels que les agents de fret aériens, les affrèteurs routiers, ou les courtiers de fret fluvial, les modes de rémunération paraissent moins précis en ce qui concerne les transitaires, commissionnaires de transports maritimes.

La présentation détaillée des modalités de rémunération figurent en annexe.

Seuls, seront évoqués maintenant leurs principales caractéristiques et les éléments particuliers faisant problème sur le plan de la transparence du marché qui seront développés au chapitre suivant.

3.1 - Le transitaire - Commissionnaire de transport international (cf. annexe n° 2) -

Qu'il agisse en qualité de mandataire ou de commissionnaire de transport, le transitaire perçoit une rémunération pour toutes les prestations dont il est chargé.

Se substituant à l'expéditeur pour assurer l'acheminement des marchandises dans les bonnes conditions, il défend leurs intérêts et assume des responsabilités justifiant une rémunération.

En tant que collecteur de fret, il participe à la commercialisation du transport et peut à ce titre recevoir une rémunération de la part du transporteur.

Cette décomposition de la rémunération en deux parts est normale dès lors que le commissionnaire de transport international rend des services aussi bien à l'expéditeur qu'au transporteur.

C'est ainsi qu'il perçoit du chargeur la commission de transit et éventuellement des honoraires en douane lorsqu'il est titulaire d'un agrément en douane et en tant qu'apporteur de fret, il peut recevoir du transporteur une commission professionnelle dont le montant varie selon le mode et le régime de transport.

.../...

Il faut noter toutefois qu'une tendance se manifeste, dans les Conférences maritimes, à supprimer cette Commission Professionnelle.

Des ristournes de fidélité sont, en outre, quelquefois accordées par certains armements.

Les commissionnaires paraissent en tenir compte dans le calcul de leurs prix. Toutefois, cette ristourne de fidélité peut n'être répercutée que partiellement, étant donné qu'elle est attachée à l'ensemble du trafic réalisé par le commissionnaire et non pas à la seule fraction apportée par le client.

Le transitaire a la possibilité soit de présenter à son client une facture détaillée reprenant chacune des prestations qu'il a effectuées en indiquant les prix correspondants, soit de traiter à forfait.

Les usagers, en raison de la nécessité dans laquelle ils se trouvent d'augmenter leur compétitivité, consultent généralement plusieurs transitaires, en leur demandant d'établir des prix forfaitaires pour l'opération envisagée (prix global ou à la tonne). La procédure du forfait est couramment pratiquée car elle correspond au souhait de la clientèle. Elle lui procure en effet une garantie de durée et de niveau du coût de transport et assure la stabilité de ses propres offres sur le marché extérieur.

Une certaine opacité résulte de la multiplicité des prestations et des systèmes de rémunérations. Les difficultés qu'elle soulève et les tentatives de solution pour y remédier seront présentées au chapitre II.

3.2 - Les autres catégories de commissionnaire de transport -

3.2.1 - L'affrèteur routier (cf. annexe n° 3) -

La rémunération de l'affrèteur routier fait l'objet d'une réglementation issue des décrets de 1961.

Il bénéficie de la part du transporteur d'une commission modulée selon la classe tarifaire des marchandises, de 8,50 % à 11 % si le prix minimum de la T.R.O. est appliqué ou de 15 % du prix client si ce prix se situe dans la fourchette de la T.R.O.

.../...

La transparence est relativement bien assurée sur le marché intérieur, le transporteur ayant toujours connaissance du prix consenti au client par le commissionnaire. Il en est de même sur le marché international, lorsqu'il n'existe pas d'accords tarifaires bilatéraux.

Par contre, lorsque de tels accords ont été conclus, accords qui ne règlent que les rapports entre commissionnaires et transporteurs et non entre commissionnaires et clients, le commissionnaire n'est pas tenu de communiquer aux transporteurs le prix client. Cependant, le prix payé au transporteur ne peut être inférieur au minimum prévu par l'accord bilatéral - 7 % (taux de la rémunération du commissionnaire).

Les membres de la Table Ronde soulignent l'intérêt que présenterait l'uniformisation des procédures pour parvenir à une meilleure transparence.

3.2.2 - Les groupeurs routiers et ferroviaires (cf. annexe n°4)

La rémunération du groupeur n'est pas constituée par une commission en pourcentage.

En effet, l'entreprise perçoit de son client un prix de transport forfaitaire et global de domicile à domicile, pour chaque envoi pris en charge. Elle paie au transporteur un prix de traction de centre à centre pour le chargement de groupage qu'elle lui confie.

La différence entre ce prix de vente au détail et ce prix d'achat en gros constitue sa rémunération, couvrant ses frais de distribution et administratifs.

Sur le marché intérieur, la facturation du transport au client s'effectue d'après un tarif professionnel de référence établi et révisé périodiquement par l'organisation professionnelle.

Cette tarification est publiée par les services LAMY et diffusée aux Chambres de Commerce.

En transport international, les prix sont libres et dépendent des modes de vente (quai - quai ; domicile - quai ; domicile - domicile). Il existe des tarifs d'entreprise offrant des prix forfaitaires.

.../...

3.2.3 - Le commissionnaire spécialisé dans le transport de denrées périssables (cf. annexe n° 5) -

Les expéditions de denrées périssables ne relèvent pas d'une tarification obligatoire. Il existe cependant des tarifs par entreprise (le tarif S.N.C.F. servant de base de référence) qui sont connus de l'ensemble des utilisateurs.

Les contrats sont variables. Il s'agit le plus souvent de forfait, domicile - domicile, au tonnage.

3.2.4 - Les agents et groupeurs de fret aérien (cf. annexe n°6)

Lorsqu'il est agréé par l'I.A.T.A. ou l'A.T.A.F., l'agent de fret aérien, en contrepartie des engagements qu'il prend, perçoit des compagnies aériennes, une commission de 5 %.

Le prix client est constitué par un forfait de frais annexes qui reprend tous les éléments de la prise en charge de la marchandise et de sa remise aux compagnies de transport.

Ce forfait est établi par le S.N.A.G.F.A. en accord avec l'ensemble des compagnies regroupées dans un panel fret aérien, et révisé périodiquement.

Les expéditions de groupage bénéficient de tarifs prévus pour envois en quantités ou envois par unité de chargement. La différence entre ce tarif dégressif et le tarif auquel pourrait prétendre chaque envoi individuel, permet de rémunérer les services du groupeur de fret aérien.

3.3 - Le courtier de fret fluvial (cf. annexe n° 7) -

La commission de courtage est fixée réglementairement à 5 % sur laquelle est prélevée une retenue de 10 %, soit 0,5 % au titre de la loi Morice pour la modernisation de l'infrastructure fluviale.

Le courtier facture en outre les frais de dossier et perçoit une commission de 1 % de la valeur de la marchandise lorsqu'un connaissance fluvial est établi.

0

0 0

VERS UNE PLUS GRANDE TRANSPARENCE DU MARCHÉ :
RATIONALISATION DES COMPORTEMENTS ET DES METHODES
DE TRAVAIL

La définition d'une part, des fonctions et services rendus ainsi que des services achetés par les commissionnaires de transport et celle de leurs conditions de rémunération d'autre part, ont permis de mettre en lumière un certain nombre de problèmes.

Les efforts de réflexion, marqués par le souci d'obtenir une meilleure transparence du marché se sont orientés sur les sujets suivants :

- le rôle financier que les usages commerciaux ont contraint, les commissionnaires de transport et les courtiers de fret fluvial, d'assurer ;
- la commission de transit ;
- la définition précise des diverses interventions des commissionnaires de transport ;
- la possibilité d'obtention du privilège de droit des commissionnaires par les courtiers de fret fluvial ;
- l'élaboration d'un code de déontologie.

I - LES ACTIONS A ENTREPRENDRE -

1.1 - Le rôle financier du commissionnaire de transport et du courtier de fret fluvial -

Dans le domaine maritime, quand le fret est payable d'avance à l'exportation et lorsqu'il n'est pas payé d'avance à l'importation, les commissionnaires de transport sont généralement tenus de faire l'avance de la totalité du fret dès la remise du connaissement, même dans le cas de contrat F.O.B. Cet usage est moins strict dans les domaines aérien et terrestre.

.../...

Dans la plupart des cas, ils sont obligés de faire des avances de fonds en réglant pour le compte de leurs clients les prestations accomplies par les sous-traitants auxquels ils font appel.

Les usages commerciaux ont conduit les commissionnaires de transport à ne pas exiger le paiement comptant et à ne pas demander de provisions à leur client, malgré les clauses d'application prévues à l'origine dans la commission de transit, leur permettant de le faire. En procédant ainsi, sauf convention, ils ne font pas apparaître dans la facture, même en cas de facturation au détail, la rubrique frais financiers et ne font, par conséquent, pas supporter à la clientèle les charges financières résultant des délais de paiement. Ceci est aussi valable pour les affréteurs routiers.

Enfin, leurs effets n'étant pas réescomptables à la banque de FRANCE, car ce ne sont pas des valeurs marchandises, les transitaires recourent volontiers à la pratique des découverts bancaires, pour disposer d'une large trésorerie nécessaire à leur activité.

Le relèvement du taux d'intérêt à un niveau sans précédent fait, qu'une opération dont le résultat devrait être positif, devient perdante après 30 à 40 jours de délai pour le règlement de la facture.

Il faut enfin rappeler que l'ensemble des rémunérations des diverses prestations effectuées doit couvrir la responsabilité du transitaire et que lorsqu'il agit en qualité de commissionnaire de transport, (généralité des cas) il est tenu à une obligation de résultat et qu'il est responsable vis-à-vis de son commettant, non seulement de ses propres fautes, mais aussi de celles commises par les commissionnaires de transport intermédiaires et les divers sous-traitants auxquels il a recours.

Dans le domaine fluvial, la situation s'analyse en des termes analogues.

Ainsi que nous l'avons vu, le courtier de fret fluvial a l'obligation de régler au transporteur d'avance, dès le chargement 50 % du fret, 25 % dès que la moitié du parcours a été effectuée et le solde à l'arrivée. Il doit, en outre, régler pour le compte de son mandant la T.V.A., les frais annexes (surestaries, péages, etc ...).

.../...

Il ne peut facturer à son donneur d'ordres le montant de tous ces débours qu'une fois achevée, reconnue conforme et sans réserve, la livraison de la cargaison.

Bien que logiquement et normalement tous ces débours doivent être remboursés au comptant, la clientèle usant largement de la concurrence que se font les courtiers, pratique des délais excessifs pour le remboursement de ces débours, délais s'échelonnant entre 30 et 90 jours, souvent d'ailleurs par le procédé de traites.

Ces pratiques de plus en plus courantes obèrent dangereusement la rentabilité du courtage.

Compte tenu de l'avance de fret par les commissionnaires de transport et des courtiers de fret fluvial et de l'importance occupée par les charges financières dans leur bilan, la question se pose de savoir s'il ne serait pas possible d'individualiser les frais financiers dans les factures afin de supprimer le système de péréquation existant actuellement qui pénalise en définitive les bons clients et subventionne les mauvais payeurs.

A cet égard, les représentants de la Profession envisagent favorablement l'introduction d'une telle rubrique dans leurs factures.

1.2 - La possibilité d'obtention du privilège de droit des commissionnaires par les courtiers de fret fluvial -

On a vu, par l'évocation des mesures qui régissent le courtage de fret que ce dernier assume des fonctions qui l'éloignent de plus en plus du simple rôle de mandataire, et que les usages en dénaturent les fonctions, au point de le confondre avec les véritables commissionnaires de transport, dont il n'a aucun des privilèges de droit.

Cette assimilation dans les faits du rôle du courtier à celui du commissionnaire de transport paraît paradoxale, car non seulement il est chargé de nombreuses responsabilités, mais il ne peut bénéficier, en cas de défaillance de son donneur d'ordres, du privilège qui est octroyé au commissionnaire de transport par l'article 95 du Code de Commerce.

Il est patent cependant que le privilège des commissionnaires est né de la pratique des comptes et de l'usage des avances que le courtier fait pour l'affaire du commettant.

D'importantes faillites intervenues ces dernières années dans le négoce des céréales, ont occasionné des pertes énormes aux courtiers de fret, qui avaient réglé aux bateliers les frais de transport pour compte de ces commettants faillis.

La législation devrait être modifiée de manière à accorder au courtier de fret le privilège de droit de commissionnaire de transport pour le garantir du remboursement de ses débours.

1.3 - La commission de transit -

Parmi les rémunérations que le transitaire reçoit de son commettant, la Commission de Transit doit être considérée particulièrement en raison, d'une part d'une certaine confusion concernant les prestations qu'elle couvre et d'autre part les mesures de blocage dont elle est l'objet.

En premier lieu, il convient de se reporter et de se tenir à la définition de la Commission de Transit telle qu'elle est rédigée dans l'arrêté du 21-793 du 24 octobre 1931 et dont voici le texte :

"Les Commissions de Transit rémunèrent les services
"rendus par les commissionnaires de transports et tran-
"sitaires, agissant comme intermédiaires entre leurs clients
"d'une part, et d'autre part les entrepreneurs de transport
"de toute nature et les entrepreneurs de manutention, pour
"assurer la réception, l'expédition, le transport et la
"livraison des objets ou marchandises qui leur ont été
"confiés, ainsi que toutes opérations nécessaires à la
"bonne exécution des transports et à la conservation desdits
objets ou marchandises.

.../...

"Elles rémunèrent également la surveillance de
"toutes les manutentions depuis la prise en charge
"jusqu'à la livraison et l'accomplissement par les com-
"missionnaires de toutes les formalités réglementaires
"autres que celles qui sont effectuées auprès de l'Adminis-
"tration des Douanes et rémunérées par des honoraires qui
"font l'objet d'une réglementation distincte.

"Elles ne couvrent pas les transports de toute
"nature, ni les travaux de manutention eux-mêmes, tels que
"déchargement ou chargement et sortie de magasin, magasinage
"et tous travaux spéciaux nécessitant une main d'oeuvre
"particulière dont les prix restent fixés selon les dis-
"positions réglementaires en vigueur.

Cette définition officielle est assez précise
et ne devrait pas donner lieu à interprétations. Elle couvre
exclusivement les services rendus par les transitaires à
la marchandise dans l'opération "Transport" et ne couvre
pas toutes les prestations annexes ni les débours direc-
tement affectables dont chacun devrait faire l'objet d'une
rémunération spécifique.

Il paraît nécessaire de rappeler les arrêtés mi-
nistériels qui ont concerné la Commission de Transit.

Après l'arrêté 21-793 du 24 octobre 1951 qui a
défini et officialisé la Commission de Transit, sont
intervenus :

- Arrêté 22-255 du 11 septembre 1952 portant
blocage des prix et qui a entraîné le dépôt d'un tarif de
transit auprès de la Direction Générale des prix.

- Arrêté 24-216 du 10 avril 1959 libérant la Com-
mission de Transit et rétablissant la libre discussion entre
l'utilisateur et le prestataire de services.

- Arrêté 24-898 du 20 novembre 1953 bloquant à la
date du 31 octobre 1963 les prix pratiqués concernant les
Commissions de Transit perçues par le commissionnaire de
transport et transitaire.

A la suite de cette dernière mesure, la Fédération
a entrepris de nombreuses démarches auprès de la Direction
des Prix, afin d'obtenir le déblocage de la Commission de
Transit.

.../...

Ces démarches étaient sur le point d'aboutir au début de 1968 et un arrêté la libérant avait été préparé, lorsque le Ministre de l'Economie et des Finances, en mai 1968, a pris une nouvelle mesure de blocage confirmant les dispositions prises en 1963.

Ainsi, depuis 1963, l'une des rémunérations du transitaire est officiellement bloquée.

Il ne paraît pas utile d'insister sur les conséquences d'une mesure d'une aussi longue durée, alors que dans le même temps les charges des entreprises se sont accrues dans des proportions considérables.

Il faut souligner que les charges salariales représentent environ 70 % des frais généraux des transitaires. Les entreprises sont par conséquent, particulièrement sensibles au mouvement des salaires, d'autant plus qu'il est indispensable qu'elles disposent d'un personnel polygotte de plus en plus qualifié, adapté aux techniques de la commission de transport.

Le blocage de la Commission de Transit a conduit au développement de diverses pratiques plus ou moins claires, destinées à compenser les pertes résultant de cette stabilisation de la principale rémunération du commissionnaire de transport. Les membres de la Profession, présents à la Table Ronde, estiment qu'il serait opportun d'envisager le retour à la liberté de la Commission de Transit qui pourrait s'accompagner de l'élaboration de barèmes professionnels de référence établis à l'échelon national ainsi que de la détermination d'un contrat-type recouvrant l'ensemble des prestations rendues par le commissionnaire de transport.

De son côté, le représentant de la Direction des Prix a informé les membres de la Table Ronde que son administration était disposée à examiner la revalorisation de la Commission de Transit à condition que la transparence du marché soit effective.

1.4 - Définition des divers types d'intervention des commissionnaires de transport -

A l'exception des groupeurs qui appliquent un tarif de référence, on relève trois modes bien distincts dans les conditions de facturation de la part des commissionnaires de transport :

- le forfait ;
- la régie ;
- les prestations facturées au détail.

.../...

En ce qui concerne le forfait, la profession a exprimé sa position de principe fondamentale.

Les commissionnaires de transport se déclarent toujours disposés à proposer initialement à leurs clients l'une des trois formules et non pas à leur en imposer une plutôt qu'une autre.

Avant la conclusion du contrat à forfait, ils ne s'opposent pas à la communication des composantes du forfait, au client qui souhaite voir éclairer certains éléments de l'offre globale qui lui a été proposée.

Pendant ou après l'exécution du contrat, les commissionnaires ne veulent pas être dans l'obligation de communiquer les coûts auxquels ont été traités les différents éléments de transport, tout en se réservant la possibilité de le faire s'ils l'estiment utile pour des raisons commerciales ou autres.

Pour parvenir à une meilleure transparence, il conviendrait aussi de déterminer une nomenclature - type des principales composantes du forfait.

Dans le domaine des contrats en régie et des prestations facturées au détail, il ressort de l'étendue et de la diversité des services rendus par les commissionnaires, qu'une harmonisation des factures permettrait de lever l'opacité des transactions.

Il conviendrait notamment de préciser les prestations habituellement facturées en dehors de la Commission de Transit.

Après concertation, les représentants de la profession et les membres de l'Administration ont reconnu que la transparence pourrait être obtenue en cette matière en élaborant un contrat-type définissant de façon claire et précise les services proposés par les commissionnaires.

Ce contrat-type pourrait être assorti de barèmes professionnels de référence précisant clairement le montant de la rémunération des services rendus.

Ces questions ne feront pas l'objet d'un examen détaillé dans le cadre de la Table Ronde, mais pourraient être étudiées par le Comité de liaison permanent dont la création est proposée pour poursuivre les travaux de réflexion engagés par la profession et l'Administration.

L'établissement de tel contrat-type viendrait en complément de l'action de rationalisation des comportements et des méthodes de travail entreprises par la profession et qui s'est concrétisée par l'élaboration d'un code de déontologie.

II - LE CODE DE DEONTOLOGIE -

Comme le souhaitent les pouvoirs publics, à l'issue de la première phase des travaux sur les auxiliaires de transport, la Fédération Française des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport consciente de l'intérêt que présentait, tant pour la profession que pour les usagers, un code de déontologie, garant de la qualité du service offert, a élaboré un projet de code (cf. annexe n° 8).

Il a été examiné de concert avec l'Administration lors des réunions de travail de la Table Ronde.

Avant de s'appliquer à toutes les activités de commissionnaire de transport et d'engager les entreprises, membres d'une Fédération ou d'un syndicat, affiliées au Conseil National des Commissionnaires de Transport, ce projet de code de déontologie sera soumis pour examen et approbation à l'ensemble de la profession.

Ce projet comporte les règles et normes de conduite dont la profession a estimé le respect nécessaire pour garantir la qualité du service proposé à la clientèle.

Dans un premier chapitre, le projet de code de déontologie définit le champ d'application de ses prescriptions.

Il concerne les entreprises adhérentes à tout syndicat ressortissant du Conseil National des Commissionnaires de Transport qui, du fait de leur affiliation, ont souscrit à ces règles et ont pris l'engagement de les observer.

Cette adhésion aura comme conséquence l'attribution d'un label professionnel national.

En annexe du code seront précisées les conditions nécessaires selon les activités exercées, pour obtenir ce label.

Afin de parvenir à des règles professionnelles uniformes et à l'attribution d'un label unique, il apparaît souhaitable d'harmoniser les conditions d'accès à chacun des syndicats.

Le projet de code de déontologie définit ensuite les obligations des entreprises affiliées à l'égard de leurs commettants et de leurs confrères.

.../...

Il détermine également la nature des services offerts par les commissionnaires de transport. Pour éviter de charger le texte, les prestations susceptibles d'être rendues par les commissionnaires de transport ainsi que leurs modalités de rémunération feront l'objet d'une présentation détaillée en annexe du code. De tels compléments sont nécessaires, sinon les effets du code de déontologie risquent d'être restreints, voire incertains.

L'article 11 consacré au forfait est directement lié au problème de la transparence du marché.

Les membres de la Table Ronde se sont mis d'accord sur les points suivants :

Le client aura la possibilité de choisir entre une cotation forfaitaire globale, une cotation forfaitaire décomposée selon une nomenclature-type et une cotation détaillée selon un contrat-type.

Dans le cas de cotation forfaitaire, le commissionnaire ne sera pas tenu d'indiquer à son client les conditions auxquelles il aura traité les différentes prestations, à moins que le devis n'ait pas été respecté ou que l'obligation de résultat n'ait pas été atteinte.

Si ces conditions n'étaient pas remplies, le client aura la possibilité de se pourvoir auprès des instances professionnelles prévues par le code de déontologie et un collègue paritaire d'experts pourra être désigné à partir d'une liste à établir.

La portée du code de déontologie dépendra non seulement de l'observation de ses prescriptions par les entreprises et de son application par les organismes professionnels dont le rôle sera d'assurer leur mise en pratique, mais également de l'instauration d'instances professionnelles destinées à veiller à la façon dont il sera respecté.

Pour ce faire, il prévoit la constitution d'une commission de déontologie professionnelle et le recours à des procédures disciplinaires. La rédaction du chapitre qui leur est consacré est réservée et doit être examinée par l'ensemble de la profession.

.../...

Une fois approuvé, le code de déontologie devra faire l'objet d'une publicité et d'une diffusion auprès des Chambres de Commerce et des organismes s'intéressant au commerce extérieur (C.F.C.E.).

Il serait souhaitable d'envisager l'élargissement de son champ d'application au niveau international, notamment en recherchant les possibilités d'harmonisation avec les règles édictées par la FIATA, afin d'instituer des règles professionnelles internationales.

0

0

0

- C H A P I T R E B -

STRUCTURES DU SECTEUR DES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT

-o-o-o-o-o-



POUR UN DEVELOPPEMENT DES IMPLANTATIONS A L'ETRANGER

Jusqu'à ces dernières années, les commissionnaires de transport français étaient assez peu disposés à investir à l'étranger. D'une part leurs surfaces financières limitaient leurs possibilités, d'autre part, les industriels français, à quelques exceptions près, n'étaient guère tournés vers les marchés extérieurs.

Les informations recueillies sur les investissements à l'étranger des auxiliaires de transport (cf. annexe n° 9), bien que fragmentaires, permettent de mettre en évidence leur orientation géographique peu diversifiée. Les pays de la zone franc ont longtemps été la terre d'élection des investissements français. D'une façon générale, ils se dirigent assez peu vers les pays industrialisés et de grande exportation.

Certes, ces données doivent être interprétées avec prudence. Il en ressort néanmoins que malgré certains efforts, le nombre des implantations de commissionnaires de transport à l'étranger est trop faible et que le renforcement de la présence française sur les marchés d'exportation devient d'autant plus nécessaire que de nouveaux marchés s'offrent à eux dans les pays en voie de développement et dans les pays industrialisés.

Une implantation plus forte et plus étendue des commissionnaires de transport constituerait un des soutiens logistiques favorables au développement des exportations de marchandises qui peut faire souvent défaut aux firmes françaises sur les marchés étrangers.

Certains concurrents étrangers, pour des motivations très variées, (*) se sont d'ailleurs montrés plus actifs et se sont dotés des infrastructures nécessaires pour assurer leur présence à l'extérieur, notamment en FRANCE, soit qu'ils aient une vocation exportatrice plus affirmée et plus ancienne, soit qu'ils aient compris qu'elles constitueraient le meilleur moyen de pénétrer durablement les marchés extérieurs (cf. annexe n° 10).

(*) Maîtrise de la chaîne de transport au bénéfice des armements dont ils dépendent, opérations financières, raisons fiscales.

.../...

Les représentants de la profession, membres de la Table Ronde, considèrent que les résultats obtenus par les sociétés étrangères qui se sont implantées ces dernières années en FRANCE, ne sont pas particulièrement probants.

Cette opinion n'est pas générale. Certains professionnels et parmi les plus importants, constatent que ces implantations sont récentes et que leur rentabilité est rarement assurée les premières années. Mais ils pensent qu'à terme, ces sociétés étrangères, souvent directement ou indirectement liées à des transporteurs étrangers et dont le nombre risque de s'accroître pourraient devenir vraisemblablement des concurrentes dangereuses pour les auxiliaires français.

Face à l'offensive des investisseurs étrangers dans le secteur des auxiliaires de transport et avec le souci de voir assurer au mieux par les commissionnaires français, la commercialisation du transport et la maîtrise du trafic de bout en bout, la question de l'opportunité de créer des implantations à l'étranger a donc été une des préoccupations majeures de la Table Ronde.

Les efforts de réflexion ont porté sur les formes possibles qu'elles pourraient revêtir, les moyens nécessaires pour y parvenir et les mesures d'aides et d'incitations pour les faciliter.

I - LES DIVERSES FORMES D'IMPLANTATION A L'ETRANGER DES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT -

La politique d'implantation à l'étranger des commissionnaires de transport peut revêtir différents aspects.

Il semble qu'il faille distinguer, à priori, entre les implantations dans les pays vendeurs qui doivent être nécessairement plus lourds pour offrir une gamme de services étendus et celles dans les pays acheteurs où il suffit d'une représentation légère, les prestations rendues n'étant pas de même importance.

A l'heure actuelle, la présence française se traduit surtout par l'existence de réseaux de correspondants ou d'agents exclusifs, avec lesquels les commissionnaires de transport échangent des courants de trafic.

.../...

La présence d'un délégué commercial auprès du correspondant, s'assurant des bonnes conditions de distribution des marchandises à destination, est également une forme assez répandue.

Le délégué commercial ouvre la voie à l'antenne commerciale qui implique du personnel français ou local. Elle permet de suivre la bonne exécution des opérations et la recherche d'une nouvelle clientèle sur place.

Ces deux formes d'implantation ne nécessitent pas de grosses immobilisations et permettent d'envisager la mise en place d'infrastructures plus lourdes et plus coûteuses.

L'investissement prend alors la forme d'une participation au capital d'une société existante ou peut être la création pure et simple d'une nouvelle entreprise, filiale de la maison mère, agissant seule ou dans la plupart des cas en association avec des capitaux locaux. En ce qui concerne les auxiliaires français, ces formules sont déjà moins courantes.

Dans certains cas, les investisseurs cherchent à prendre des participations majoritaires ou du moins à obtenir le contrôle effectif de l'entreprise.

Leur tâche n'est pas toujours aisée car elle doit tenir compte des réglementations en vigueur dans les pays d'accueil. Dans bien des pays en voie de développement, la part des capitaux locaux doit être majoritaire.

Toutefois, même lorsque l'implantation est possible, il faut compter avec le nationalisme économique des pays d'accueil. Aussi, pour diverses considérations, est-il possible que le nom de la société mère n'apparaisse pas. Cette condition, même si elle ne permet pas d'imposer l'image de marque des investisseurs, ne doit pas constituer un frein à la pénétration des marchés extérieurs. Si la filiale peut fonctionner normalement, elle reste la meilleure façon de contrôler l'acheminement et la distribution du produit et de connaître la situation du marché local.

Une autre forme d'implantation peut être envisagée. Elle a été tentée, semble-t-il avec succès au PORTUGAL. Il s'agit d'une implantation plurinationale sous la forme d'une société regroupant un certain nombre d'auxiliaires de différentes nationalités européennes (un par pays pour éviter les conflits d'intérêts). Elle présente l'avantage de ne pas être très onéreuse.

.../...

Il convient d'examiner maintenant les mesures qui permettraient de faciliter et de renforcer la présence des commissionnaires de transport à l'étranger afin qu'ils deviennent le support d'une politique active d'exportation.

II - SOUTIEN A LA CONQUETE DES MARCHES EXTERIEURS -

Pour faciliter les implantations à l'étranger des commissionnaires de transport français, il convient de rechercher les appuis que pourraient leur apporter les Pouvoirs Publics tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, en distinguant les interventions existantes susceptibles d'être utilisées en l'état, celles qui ne leur sont pas actuellement ouvertes et éventuellement les aides nouvelles que les commissionnaires de transport estimeraient souhaitables pour favoriser leur développement sur les marchés extérieurs.

2.1 - Mesures d'incitation à l'implantation à l'étranger -

Les formes d'appui que souhaiteraient recevoir les commissionnaires de transport de la part des Pouvoirs Publics ne sont pas, pour la plupart, spécifiques à leur type d'activité.

Nous nous contenterons de les mentionner :

- des dégrèvements fiscaux, notamment la possibilité pour la société française de déduire de son profit fiscal, les investissements effectués à l'étranger;

- la garantie de rapatriement des capitaux investis à l'étranger lorsque des circonstances exceptionnelles empêcheraient le fonctionnement normal de la société filiale ;

- la garantie de rapatriement des recettes ;

- la possibilité pour la société mère de déduire de son compte d'exploitation les pertes éventuelles de sa filiale ou de sa succursale dans le cas de bilan consolidé ;

- la simplification des formalités dans le cadre des opérations bancaires permettant d'accélérer le retour des fonds afin de ne pas entamer la rentabilité d'une opération.

.../...

Elles pourraient s'accompagner de mesures relatives au personnel français à l'étranger, permettant de résoudre des problèmes tels que : le rapatriement des salaires, la sécurité sociale, la double imposition, la retraite.

2.2 - Les procédures d'aide et d'incitation de l'UFINEX et de la COFACE -

Les industriels, désireux de s'implanter à l'étranger peuvent recourir à certains organismes pour bénéficier de conditions intéressantes sur le plan financier.

2.2.1 - En premier lieu, ils peuvent faire appel à la société UFINEX, constituée en 1967 par plusieurs banques et groupements professionnels en vue d'accorder des prêts à long terme pour le financement d'investissements à l'étranger, engendrant ou développant des courants d'exportations françaises.

Ces prêts sont destinés à faciliter la création ou le développement de filiales, de succursales ou d'implantations purement commerciales (de la simple filiale de vente au réseau commercial le plus complet). L'UFINEX peut également consentir des prêts à moyen et long terme de la société à sa filiale, des prises de participations, majoritaires ou non dans des sociétés étrangères et enfin des dotations en capital ou avances d'actionnaires.

Ces prêts couvrent dans une proportion de 50 à 80 % les frais d'établissement, les immobilisations, les pertes prévisibles des premiers exercices, les besoins de fonds de roulement. Leur montant (allant de 500.000 Frs à environ 10.000.000 Frs) et leurs conditions de remboursement permettraient à une entreprise de commissionnaire de taille moyenne, de se présenter à cette procédure.

Jusqu'à présent, aucune implantation étrangère de commissionnaire de transport n'a été réalisée avec le concours d'UFINEX, bien que l'accès à cette procédure leur soit en principe ouvert.

Le critère fondamental retenu par UFINEX, pour apprécier la nécessité d'un investissement, n'est pas le type d'implantation envisagé, mais l'accroissement des exportations qui en résulte. Il faut que dans un délai de 5 ans, le montant cumulé des exportations réalisées grâce à cet investissement, soit supérieur à cinq fois son montant.

.../...

Le critère choisi, pour juger de l'opportunité de l'investissement, s'il convient en matière d'exportations de biens, n'est pas parfaitement adapté au domaine de la commission de transport.

Il apparaît délicat d'apprécier les recettes réalisées par l'implantation étrangère du commissionnaire de transport surtout si n'est pas pris en compte le double courant de trafic qu'elle va engendrer.

Enfin, l'obstacle majeur est certainement le niveau de taux des prêts consentis, eu égard à leur situation financière.

Il conviendrait d'examiner la possibilité de retenir un critère de sélection, correspondant mieux à la situation des prestataires de services et de moduler le taux selon l'activité des demandeurs.

2.2.2 - Une seconde procédure d'aide et d'incitation destinée à faciliter les implantations à l'étranger, consiste dans le recours à l'assurance-prospection offerte par la COFACE (Compagnie Française d'Assurances pour le Commerce Extérieur).

L'assurance-prospection permet, pendant une période de temps qui varie de 3 à 5 ans, d'indemniser les pertes partielles ou totales pouvant résulter pour une entreprise, de l'insuccès partiel ou total de son action de prospection.

La nature des frais couverts est variée, allant des frais de voyage et de publicité aux frais d'amortissement des matériels investis et dépenses de personnel.

Elle se présente sous la forme d'un contrat d'assurances souscrit pour une période de garantie et une période d'amortissement complémentaire, pendant laquelle la COFACE n'a plus d'obligations financières à l'égard de l'assuré mais où ce dernier est tenu de reverser à la COFACE dans le cas où l'entreprise réalise des bénéfices pendant cette dernière période, la part des indemnités qu'il n'a pas été en mesure de reverser durant la période de garantie.

L'application de cette procédure s'est limitée jusqu'ici aux sociétés exportatrices de produits. Son extension à des prestataires de services ne semble ne devoir soulever aucune objection de principe.

En effet, le bénéfice de l'assurance-prospection peut être accordé aux entreprises à vocation exclusivement commerciale à condition qu'il s'agisse d'un nouveau marché à prospecter et que l'organisation de prospection ait pour objectif une installation locale (bureaux, dépôts, magasins...) supposant un investissement important.

La garantie de l'assurance est généralement délivrée à titre individuel. Toutefois, un groupe d'entreprise unissant leurs efforts pour effectuer une action de prospection commune peut obtenir un contrat collectif. Elle peut même être accordée à une entreprise effectuant plusieurs missions simultanées dans différents pays.

Cependant, l'application de la procédure de l'assurance-prospection aux exportateurs de services se heurte à quelques difficultés.

La première difficulté vient du critère d'appréciation des recettes qui servent de base au calcul de l'amortissement. La COFACE prend en considération "la facturation des ventes dans la zone prospectée ou les commandes enregistrées" donc uniquement le bénéfice exportation de l'opération. Or, dans le domaine de la commission de transport, il faut envisager le double courant de trafic qui va s'instaurer. Une entreprise de transport présente dans un pays étranger va, certes, se voir confier l'acheminement des marchandises depuis la FRANCE jusqu'au pays concerné, mais sa présence va lui permettre également de maîtriser du trafic au départ de ce pays vers la FRANCE ou vers des pays tiers. A la rentrée de devises va donc s'ajouter l'absence de sortie de devises. Il faut, de plus, prendre en considération les termes du contrat de transport.

La deuxième difficulté est de faire la distinction entre frais de prospection et frais de fonctionnement, ces derniers étant normalement exclus de la garantie. Il paraît difficile de déterminer avec précision les opérations visant à démarcher la clientèle des opérations usuelles de transit. Le critère retenu par la COFACE mériterait d'être assoupli dans le cas de la commission de transport. Les représentants de la profession souhaiteraient que les Pouvoirs Publics prennent en considération une fraction du déficit de gestion pendant la période de lancement (qui resterait à déterminer, un ou deux ans par exemple).

Il conviendrait d'examiner les aménagements susceptibles d'être apportés aux modalités d'intervention de la COFACE en matière d'assurance-prospection pour que les commissionnaires de transport soient éligibles à cette procédure.

2.2.3 - Par contre, la procédure d'assurance-étude de marché relativement comparable à la précédente, est directement applicable aux commissionnaires de transport.

Elle permet, dans le cadre d'une garantie d'un an et d'une période complémentaire d'amortissement de trois ans de couvrir l'ensemble des frais d'études et d'approche afin de définir la stratégie que l'entreprise va développer sur ces marchés. Si l'étude se révèle positive, l'entreprise est tenue de souscrire un contrat d'assurance-prospection de longue durée (3 à 5 ans). Lorsque la prospection s'avère négative, les indemnités versées par la COFACE restent acquises à l'entreprise. Enfin, si elle n'est que médiocrement positive, l'assuré n'est pas obligé de transformer son contrat étude de marché en un contrat de longue durée.

Il conviendrait enfin de porter une attention particulière aux garanties que peut offrir la COFACE en matière de risques politiques et économiques et de leur possible adaptation à la couverture des majorations et des surcharges de fret dans le domaine maritime.

En définitive, il ressort de l'examen des procédures d'aides existantes offertes par l'UFINEX et la COFACE, que moyennant quelques aménagements de leurs mécanismes, permettant de s'adapter aux caractéristiques de leur profession, les commissionnaires de transport pourraient y accéder pour faciliter leur effort de pénétration des marchés extérieurs.

2.3 - Information sur les marchés extérieurs -

Complétant les diverses mesures d'incitation mises en oeuvre sur le plan intérieur, les renseignements disponibles sur les éventuels pays d'accueil constituent une information de soutien indispensable à la pénétration des marchés extérieurs.

Les principales sources d'information relèvent du Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE) qui est en correspondance directe avec les conseillers commerciaux à l'étranger. Il met à la disposition des exportateurs un important appareil de documentation fournissant des données générales sur l'économie des pays concernés et la législation en vigueur en matière d'investissements étrangers.

.../...

Afin de faciliter l'implantation à l'étranger des commissionnaires de transport, il faudrait que les efforts en cette matière s'orientent vers une analyse plus fine des courants de trafics et des marchés potentiels susceptibles d'intéresser les éventuels investisseurs.

De même, il serait souhaitable que les représentants commerciaux à l'étranger appuient leurs efforts de pénétration. En ce sens, une recommandation pourrait être adressée, par la Direction des Relations Economiques Extérieures (D.R.E.E.), aux conseillers commerciaux, précisant les services offerts et les trafics assurés par les commissionnaires de transport et faisant état du désir des Pouvoirs Publics de les voir assurer une meilleure maîtrise du trafic.

Les conseillers commerciaux devront apporter toute l'aide possible aux entreprises françaises désireuses de s'implanter dans le pays.

0

0 0

RENFORCEMENT DU SECTEUR DES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT

La physionomie du secteur des commissionnaires de transport est très diversifiée tant dans la dimension des entreprises que dans le nombre et la nature des prestations qu'elles peuvent rendre. De nombreuses entreprises sont de taille moyenne ou petite, ou de caractère artisanale. Certaines n'offrent que des services limités à quelques activités ou zones géographiques.

Beaucoup sont unimodales et certaines ont borné leurs activités au territoire national. Il en est ainsi particulièrement chez les affrèteurs routiers.

Quelques entreprises de dimension nettement plus importante, ouvertes au trafic international offrent une gamme de prestations très complètes et de ce fait dominent le marché (la règle des 20 % - 80 % semble s'appliquer dans ce domaine). Elles ne sont pas toutes indépendantes. Certaines sont rattachées à des groupes financiers, bancaires, industriels maritime, français ou étrangers.

Considérant la dimension des entreprises étrangères dont les réseaux dans le monde sont les plus développés, le Groupe Interministériel s'est posé la question de savoir si le nombre et la dimension des auxiliaires français spécialisés dans le trafic international étaient à la mesure de la compétition internationale qui s'instaure, chaque jour, d'une manière plus agressive et s'il ne convenait pas d'envisager une restructuration de ce secteur pour favoriser l'apparition de grosses entreprises comparables à leurs concurrents européens.

Certains membres de la profession ne partagent pas les vues de l'Administration estimant qu'il existe une adéquation presque parfaite entre la structure du secteur des auxiliaires et celle des marchés intérieurs et extérieurs.

De l'avis de ces représentants, le problème se situe plus au niveau des moyens qu'à celui de la taille des entreprises.

Néanmoins, il est apparu souhaitable à la majorité des participants de la Table Ronde d'examiner les possibilités de renforcer les structures du secteur des auxiliaires et de rechercher les apports respectifs que pourraient fournir les professionnels et les Pouvoirs Publics pour y parvenir.

.../...

Certes, les petites et moyennes entreprises présentent d'indéniables avantages, tant du point de vue de la rapidité de décision et d'action, que de la souplesse de la spécialisation. Cependant, sans qu'il soit question d'envisager la disparition de ce type d'entreprises, ni de tomber dans le gigantisme, il semble que le secteur des auxiliaires de transport gagnerait à être composé d'unités de taille supérieure et plus concentrée.

I - La croissance interne de l'entreprise qui se voit dans l'obligation de s'agrandir pour passer d'une région déterminée au territoire national, puis éventuellement au marché multinational, voire mondial, est la première démarche naturelle pour parvenir à cet objectif. Toutefois, étant donné la difficulté d'accès aux capitaux extérieurs, des sociétés à caractère familial dont est constitué en grande partie ce secteur, les possibilités de développement interne de l'entreprise sont parfois limitées et il s'avère nécessaire d'envisager des regroupements d'entreprises.

II - Les différentes formes de constitution de grandes unités ont été étudiées. Une première solution pour étendre les possibilités d'action et d'investissement des entreprises est le groupement d'intérêt économique (G.I.E.) qui est certainement la formule la plus simple et la mieux adaptée pour parvenir au renforcement souhaité.

Il existe actuellement une cinquantaine de G.I.E. qui fonctionnent de façon satisfaisante, pour répondre à des objectifs précis : recherche de débouchés, vente de prestations, achats en commun, création de services communs.

D'autres G.I.E. ont pour buts la mise en commun des lieux d'exploitation, le groupage et le dégroupage des conteneurs dans des centres appropriés ou encore, l'accomplissement de toutes opérations ou formalités relatives ou consécutives à l'embarquement ou au débarquement des marchandises.

Les agents de fret et groupeurs aériens ont tenté avec succès, sur les aéroports parisiens, des concentrations de services sous différentes formes et au mieux de leurs intérêts respectifs.

Généralement, les sociétés qui décident de s'unir sous cette forme, assurent des activités complémentaires de services et de moyens et non directement concurrentes.

.../...

Le G.I.E. peut être créé au niveau régional par de petites sociétés spécialisées, sur le plan national, par des entreprises solidement implantées localement et désireuses de parvenir à un niveau national et enfin à l'échelon international.

Toutefois, jusqu'à présent, seules des motivations techniques ont présidé à leur constitution. La création de G.I.E. se consacrant à l'exploitation commerciale en commun dans le cadre du transport international paraît délicate à réaliser pour des raisons de concurrence commerciale entre les partenaires.

Mais cet obstacle devrait pouvoir être surmonté, notamment sur les nouveaux marchés où la présence française est quasi inexistante.

III - Une autre forme visant à la concentration des moyens est la fusion. A l'heure actuelle, dans le secteur des commissionnaires de transport, un certain nombre d'opérations de ce type est intervenu. Elles posent des problèmes humains délicats à résoudre : compression du personnel, création d'une nouvelle hiérarchie. Sur le plan financier, les économies d'échelles consécutives à la fusion sont beaucoup moins évidentes dans le cas de prestataires que celui d'industries, la fusion de deux entreprises de commissionnaires de transport conduit, encore plus rarement qu'en milieu industriel, à l'addition de leur deux clientèles et de leur deux chiffres d'affaires.

Enfin, il est à noter que très souvent l'implantation étrangère en FRANCE se concrétise par l'absorption d'entreprises françaises. Il est regrettable que les professionnels français assistent passivement au développement de ce genre d'opérations sans tenter de les réaliser eux-mêmes.

Les représentants de la profession estiment n'avoir pu réaliser ce genre d'opérations, faute de pouvoir dégager les moyens financiers nécessaires.

IV - Cependant, les regroupements d'entreprises et l'accroissement de leur dimension ne constituent pas les seules formules permettant aux auxiliaires de transport d'adapter leurs activités aux besoins nouveaux du transport international.

La maîtrise du transport de bout en bout par des commissionnaires français passe par le développement de la vente CAF.

.../...

Il y a, certes, un effort d'information à réaliser auprès des petites et moyennes entreprises exportatrices qui se désintéressent trop souvent de la phase du transport. Mais il faut aussi que les commissionnaires poursuivent leurs efforts pour améliorer les techniques et moyens offerts à la clientèle et l'amener ainsi à s'intéresser à la vente jusqu'à destination. En mettant à la disposition des usagers du commerce extérieur un réseau de lignes directes sur le plus grand nombre possible de destinations, ils pourraient devenir un facteur essentiel de promotion à l'exportation et prendre également la maîtrise de nouveaux marchés entre des pays tiers.

V - L'étendue de la question et la difficulté de donner une réponse "universelle" à celle de la taille optimale d'une entreprise n'ont pas permis à la Table Ronde, compte tenu des délais qui lui étaient impartis, d'approfondir les solutions à mettre en oeuvre pour résoudre les problèmes posés par la restructuration du secteur des commissionnaires de transport.

Cet objectif devra avoir un caractère prioritaire pour le Comité permanent de liaison dont la constitution est souhaitée par tous les membres de la Table Ronde.

Il conviendrait que les Pouvoirs Publics réfléchissent sur les dispositions réglementaires, entre autres fiscales et financières, susceptibles d'inciter les entreprises à se regrouper.

0

0

0

-III-

REGROUPEMENT DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

L'organisation professionnelle actuelle est réalisée par quatre Fédérations correspondant aux spécialités du commissionnaire de transport. Il s'agit de :

- Fédération Française des commissionnaires et auxiliaires de transport, commissionnaires en douane, transitaires, agents maritimes et aériens ;
- Fédération Nationale des Associations Professionnelles des entreprises de Groupage Rail et Route ;
- Groupement National des Associations Professionnelles Régionales des Commissionnaires Affréteurs Routiers ;
- Fédération Nationale des Transports de Denrées Périssables.

Ces fédérations se regroupent au sein du :

- Conseil National des Commissionnaires de Transport.

A cet état de fait, pourrait se substituer, répondant à certains vœux légitimes de la profession et des Pouvoirs Publics, une organisation plus homogène.

Il paraît nécessaire, avant d'envisager ce qui pourrait être fait pour modifier cette situation, de faire un rapide historique de l'évolution de l'organisation professionnelle des commissionnaires de transport.

I - HISTORIQUE -

A l'origine, il n'existait qu'une seule fédération créée en 1921 qui est actuellement présidée par M. A. BUDRY, la Fédération Française des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport, Commissionnaires en Douane, Transitaires, Agents Maritimes et Aériens.

Sa raison sociale, qui n'a pas été modifiée, couvre d'ailleurs l'ensemble des activités des Commissionnaires de Transport.

.../...

Avec l'évolution des techniques et la place de plus en plus grande prise par les Transports Routiers dans le déplacement des marchandises, des spécialités se sont imposées, qui sont :

- le Groupage par Fer et par Route
- l'affrètement de véhicules automobiles.

Cette évolution a conduit les entreprises spécialisées à se regrouper dans des organisations professionnelles distinctes, ce qui a eu pour résultat la création de la Fédération des Groupeurs Rail et Route (1932) et celle des Affréteurs de Transports Routiers.

Quant aux Denrées Périssables, la technique nouvelle des transports à températures dirigées, ainsi que les problèmes de ramassage des fruits et légumes dans les régions productrices, amenèrent également des entreprises spécialisées à constituer une fédération qui succède à un syndicat national qui fonctionnait depuis 1929.

En 1953, les dirigeants des quatre fédérations estimèrent nécessaire de constituer un Comité de liaison. Ce comité devait, en 1958, se transformer en Conseil National des Commissionnaires de Transport.

En 1961, intervenaient les décrets du 30 juin, pris dans le cadre de la coordination des transports. Ces décrets instituaient, d'une part le régime des licences de commissionnaire de transport pour l'exercice des activités de groupeur, d'affréteur et de bureaux de ville, et d'autre part, un comité national, ainsi que des associations professionnelles régionales, chargées d'appliquer les dispositions des décrets du 30 juin 1961 et d'effectuer des travaux statistiques.

Afin d'éviter la procédure relativement compliquée de la création d'un Comité National des Commissionnaires de Transport, -organisme supplémentaire- l'Administration a accordé au Conseil National existant de tenir lieu du Comité prévu par les décrets.

Cette décision donne au Conseil National une nouvelle raison d'être et depuis 1961, son activité essentielle consiste au regroupement des Associations Professionnelles des Commissionnaires de Transport et au rassemblement des statistiques.

.../...

II - SITUATION ACTUELLE ET ACTIONS A ENTREPRENDRE -

Il ressort des statuts du Conseil National qu'il constitue, en fait et en droit, une union de Fédérations, selon la définition du Code du Travail, sans que le terme "confédération" figure dans le texte. A côté de lui, subsistent les quatre Fédérations énumérées au début de la présente note.

Il est certain que cette situation peut être améliorée. Les entreprises polyvalentes qui sont la majorité des grandes et moyennes entreprises de la profession, souhaiteraient adhérer à un organisme unique, au lieu de trois ou quatre Fédérations à vocations diversifiées.

Les avantages que présenteraient un regroupement sous une forme fédérale ou confédérale sont multiples.

En effet, les Fédérations existantes pourraient réaliser une concentration de moyens, qu'il s'agisse du matériel (imprimerie, photocopies, télex, etc.), des finances ou de l'administration. Il est certain que les entreprises de la profession trouveraient un meilleur service auprès de leur organisation professionnelle, ainsi que l'aide et les renseignements qu'elles sont en droit d'en attendre. Un service collectif de conseils d'information, administratif, commercial, fiscal, contentieux, pourrait fonctionner encore plus utilement.

Il faut cependant noter qu'il n'en ressortirait pas, pour les adhérents, une économie financière, car il serait alors indispensable de renforcer le personnel, afin de le mettre à la mesure, en nombre et en qualité, des professions qu'il représenterait.

D'autre part, la profession ayant une seule représentation bénéficierait d'une autorité accrue, vis à vis des tiers, marquant ainsi la place prépondérante qu'elle occupe dans le secteur des transports.

Il est bien évident que ces transformations ne peuvent être effectuées dans un laps de temps très court, étant donné les disponibilités financières nécessaires.

Le premier pas à accomplir est le rassemblement en un même immeuble des services des quatre fédérations et du conseil national. Il y a, pour ce faire, des obstacles à surmonter, notamment au plan financier.

.../...

Le conseil national, constituant une union de syndicats, est bien considéré comme l'entité représentative de la profession, qu'il s'agisse des commissionnaires de transport licenciés ou non.

Les Fédérations concernées étudient quelle pourrait être la forme de ce regroupement et se proposent d'établir un plan et un calendrier pour le réaliser.

Le représentant du Groupement National des Associations Professionnelles Régionales des Commissionnaires Affréteurs Routiers estime que la structure des organisations professionnelles telle qu'elle existe répond au besoin actuel de la profession et qu'il lui paraît nécessaire d'étudier de façon plus approfondie cette question avant d'en passer à la réalisation.

0

0

0



- C H A P I T R E C -

MODERNISATION DES MOYENS DE GESTION ET D'EXPLOITATION

-O-O-O-O-O-



Il est classique, en FRANCE, de rechercher la cause des difficultés de tous ordres dans la modernisation insuffisante des méthodes et des moyens. S'agissant des auxiliaires du transport, il importe tout d'abord de situer la place de la profession dans l'évolution générale du commerce international et, ensuite, de déterminer si les entreprises françaises accusent, en ce domaine, un retard quelconque sur leurs homologues étrangers.

A la première interrogation, on peut immédiatement répondre que les auxiliaires du transport sont des prestataires de service qui, par fonction, rassemblent des prestations qui seront elles-mêmes réalisées par d'autres, en particulier les transporteurs. Il est donc normal ou au moins naturel, que la modernisation des techniques, sensible d'abord dans le secteur de la production industrielle, puis dans le domaine des transports eux-mêmes, n'atteigne qu'ensuite la profession d'auxiliaire.

Mais il en résulte que le secteur est, si l'on permet l'expression, à prendre. Les entreprises les plus modernes - ou celles qui se modernisent le plus vite - bénéficient donc d'une prime importante sur le marché, qui explique peut-être certaines pénétrations étrangères.

On en arrive ainsi à la deuxième question.

S'il paraît exact qu'un certain nombre d'entreprises étrangères semblent mieux adaptées aux conditions actuelles du trafic que la moyenne des entreprises françaises, cela ne provient pas d'une incapacité congénitale de ces dernières, mais surtout des moyens disponibles et du milieu ambiant.

La profession d'auxiliaire du transport n'échappe pas aux contraintes de l'ensemble des entreprises, même si elle ne produit pas de biens matériels : la modernisation demande des moyens et ceux-ci ne peuvent être obtenus qu'en franchissant, isolément ou en commun, un seuil de dimension et un seuil de rentabilité.

De même, le développement et la mutation rapide ne sont possibles que si la fonction est considérée, à la fois par les Pouvoirs Publics et l'opinion, comme importante et valable. Vendre a toujours été noble pour nos voisins anglo-saxons ou du Bénélux. On ne peut dire qu'il en a été ou en est de même en FRANCE. Dans cette perspective, il convient donc de définir les difficultés qu'elles rencontrent actuellement et les remèdes qui peuvent être retenus. Les solutions envisagées devraient permettre aux commissionnaires de renforcer leur image de marque et de les placer en position concurrentielle vis-à-vis de leurs homologues des pays voisins.

.../...

Au cours des discussions, il est apparu que quatre thèmes méritaient une étude particulière et un effort de réflexion et de recherche de la part des auxiliaires : la formation professionnelle - la modernisation des moyens - le développement de la productivité à l'intérieur des entreprises - l'évolution souhaitable des réglementations et des procédures à caractère administratif.

On n'insistera pas ici sur le lien qui rattache ces points, choisis comme pivots de l'action à entreprendre. On se contentera de souligner qu'un commerce extérieur au niveau mondial demande des compétences "tous azimuts", qu'on ne peut préparer une expédition en transport combiné dans des délais raisonnables en utilisant des moyens archaïques et sans connaître le rendement. Enfin, et à l'évidence, les réglementations administratives constituent le milieu dans lequel baigne et vit l'auxiliaire de transport. Il serait vain de demander à celui-ci un effort de modernisation sans mettre celles-là au diapason.

0

0

0

FORMATION PROFESSIONNELLE

Le succès remporté par certains confrères étrangers en matière de transport provient du fait qu'ils ont su instruire leur personnel et lui inculquer une mentalité "transport".

Les handicaps principaux enregistrés en FRANCE découlent avant tout de la dévalorisation des fonctions "transport" par rapport à certaines autres professions de même niveau et du manque de connaissances linguistiques du personnel qui interdit le plus souvent les stages de formation et les déplacements à l'étranger.

Il est caractéristique, à cet égard, qu'il n'y ait en fait aucune vocation spécifique "auxiliaire de transport". On se destine à la technique de production ou au commerce. On ne vient souvent à la profession d'auxiliaire que lorsqu'on n'a pas trouvé de situation ailleurs. Ceci dépend en partie de l'orientation donnée à l'enseignement.

Actuellement, la formation se développe dans deux directions, au niveau théorique :

- Enseignement dispensé par l'Education Nationale aboutissant à la délivrance de diplômes nationaux :

- . C.E.T. : B.E.P. d'agent de transport
- . Lycées techniques : brevet de technicien transport.

- . I.U.T. : diplôme de "transport - logistique".
- . Diplômes correspondants de "commerce extérieur" au sens général.

On remarquera qu'entre la formation aux fonctions spécifiques de transporteur et celle aux fonctions de généraliste du commerce extérieur, il n'existe rien qui soit vraiment orienté vers l'auxiliaire de transport.

Il en est de même en ce qui concerne l'enseignement développé dans le cadre de la loi sur la formation professionnelle continue (voir annexe n° 11). A ce niveau, interviennent des actions d'ensemble (type AFT) ou des réalisations ponctuelles (port de ROUEN - Aéroport de ROISSY) qui devraient permettre aux employés situés à tous les échelons de la hiérarchie de trouver dans les programmes proposés les compléments d'information qu'ils sont en droit d'attendre.

.../...

Or, il semble que les moyens en place, surtout dans la région parisienne, ne donnent pas entière satisfaction tant aux dirigeants qu'aux différentes catégories de personnel. Il conviendrait en effet, pour aboutir à une amélioration de cet état de fait :

- de s'adapter aux besoins réels de la profession en définissant une base réglementaire aboutissant à un véritable schéma directeur d'ensemble.

- de modifier l'attitude des dirigeants et des cadres vis-à-vis des personnels en formation et de concevoir des stages de recyclage adaptés également à la psychologie particulière des chefs de service.

- de pratiquer des cours d'adaptation ou de recyclage au sein de l'entreprise ou le plus près possible de celle-ci, ceci pendant les heures de travail. Les méthodes d'enseignement modernes (audio-visuel, cassettes ...) alliées à un complément d'information obtenu par l'intermédiaire des cours par correspondance constitueraient une base de départ profitable.

L'A.F.T., spécialisée dans la formation, semble être l'instrument idéal capable de matérialiser ces objectifs. La profession doit être en mesure de définir exactement le contenu des enseignements qu'elle entend voir correspondre à chaque type de fonction. L'enseignement pratique faisant appel à des spécialistes ne doit pas être négligé dans la mesure où il permet à l'employé en formation d'entrer de plain-pied dans le domaine concret (cf. annexe n° 12).

La formation continue ne pourra cependant être bien perçue et assimilée par le personnel que si celui-ci au départ, dispose d'une formation de base suffisante. Il conviendrait donc d'obtenir que les programmes de l'Education Nationale en matière de langues étrangères et de géographie économique en particulier, puissent concourir à éveiller l'intérêt des jeunes vers la découverte du monde. Il est en effet à craindre, si un effort sérieux n'est pas tenté au départ, de se trouver en présence d'agents non motivés sur lesquels un enseignement pratique n'aura pas d'impact.

Dans ces conditions, il serait nécessaire que, dès le bac G et à fortiori dans le cadre du B.T.S. de commerce international ou des diplômes correspondants des I.U.T., une place raisonnable soit faite au rôle des auxiliaires et à l'intérêt de cette fonction sur le plan des services.

.../...

Une amélioration du niveau de formation pourrait être également recherchée, à l'image de ce qui existe actuellement chez certains de nos partenaires européens, dans la possibilité de recruter, au titre d'apprenti, des jeunes gens qui pourraient bénéficier d'une formation "sur le tas" alliée à un complément de formation générale et professionnelle.

Compte tenu des souhaits formulés par les auxiliaires du transport en ce qui concerne la revalorisation des professions liées au secteur transport, le problème de l'accèsion à la profession d'auxiliaire de transport peut être évoqué. Serait-il intéressant d'exiger de la part du candidat un seuil de qualification minimum ?

Actuellement, des discussions se poursuivent dans le cadre du CIECAT en vue de définir sur le plan communautaire une "licence groupeur et affréteur".

Les participants accepteraient que soient fixées des limites à l'accès à la profession à condition toutefois que les partenaires européens appliquent les mêmes règles. Il apparaît que la définition d'un code de déontologie avec octroi d'un "label de qualité" serait une façon plus réaliste de concilier les principes de liberté qu'il convient de sauvegarder dans le domaine commercial et la nécessité de maintenir la réputation de la profession.

Les conditions d'exercice sont également tributaires des décisions prises au sein de la C.E.E. et l'on peut considérer comme normal qu'il ne soit pas exigé plus d'un auxiliaire français que ce qui est demandé à ses confrères européens.

Néanmoins, la profession ne peut à la fois exiger de ses employés une qualification accrue et refuser, en ce qui la concerne une normalisation de ses conditions d'exercice. Mais cette évolution inéluctable et par ailleurs souhaitable, peut être réalisée en son sein et non par des mesures contraignantes.

0

0

0

MODERNISATION DES MOYENS

Les moyens techniques de toutes sortes qui permettent l'exécution rapide et avec une fiabilité accrue des tâches tertiaires qui incombent aux auxiliaires existents. Or, la profession, dans son ensemble encore dispersée, ce qui s'explique par la multiplicité des points où il faut rendre le service, ne les utilise que peu. Ce n'est pas par ignorance technique proprement dite, mais par manque de possibilités financières ou par étroitesse de dimension, les deux causes aboutissant au même résultat.

On ne peut donc aboutir à l'emploi de moyens modernes que par l'accroissement de la productivité, ce qui sera examiné au point III ou par l'accession à la dimension qui permettent leur utilisation rentable, par rapprochement des entreprises.

Ce rapprochement, tenté avec succès dans certaines régions, pose le problème général des liaisons inter-entreprises. La définition de documents commerciaux normalisés, l'utilisation de langages homogènes, l'harmonisation des tarifications, pourraient faciliter le passage de l'information entre les différents intervenants. En effet, il paraît important et nécessaire d'améliorer les liaisons de l'entreprise auxiliaire de transport aussi bien en amont (remonter vers la clientèle pour lui faire connaître les services disponibles, rassembler le fret et les informations correspondantes) qu'en aval (donner des instructions précises aux intervenants successifs, garder la maîtrise du trafic sur la plus grande partie possible).

Les efforts de normalisation documentaire à l'étude actuellement dans le cadre des activités du Comité Simprofrance devraient tendre à faciliter sur les plans national et européen, les rapports entre professionnels.

Ce rapprochement par meilleure circulation des informations suppose-t-il également la concentration dans de grands centres, comme certaines gares routières actuelles ou à l'image des aéroports internationaux, type Roissy ou Satolas ?

Il est prouvé que la motivation est toujours un facteur de modernisation. C'est ainsi que l'implantation obligée de la profession à Roissy a rendu nécessaire l'évolution des procédés de manutention, des études sur la banalisation des terminaux utilisés dans le système SOFIA ...

.../...

Cependant, la mise en place de lieux de regroupement de dimension trop importante n'est pas souhaitée par les auxiliaires du transport. Cette démarche est d'ailleurs étayée par des constatations mises en évidence lors d'une étude dont le but était de dégager les conséquences de l'implantation de centres routiers et de bureaux régionaux de fret. Il est en effet apparu à cette occasion que les huit centres qui existent actuellement n'ont pas suscité, tout l'intérêt escompté, en raison de leur caractère unimodal et aussi à cause de deux catégories de facteurs qui compromettent la rentabilité de telles entreprises :

- Facteurs pécuniaires :

. Compte tenu des investissements globaux résultant de l'implantation d'un centre de regroupement, les dépenses privatives sont lourdes à supporter.

. La concentration de véhicules ne constitue pas pour les transporteurs une compensation à l'accroissement des frais d'exploitation.

. La concentration des offres de fret dans un seul lieu a tendance à favoriser le développement des entreprises marginales qui obtiennent des autorisations nouvelles au détriment des entreprises en place, ce qui conduit à considérer sous un nouvel angle l'accès à la profession.

. La concentration du parc roulant pose des problèmes de gardiennage, d'encombrements, de télécommunications.

- Facteurs humains :

. La concentration dans un même lieu, de toutes ces installations utilisées par les routiers constitue, par le regroupement qu'elle implique, un facteur d'accroissement des problèmes.

Il reste que les défauts ou inconvénients que présentent les très grosses réalisations, essentiellement parisiennes, ne doivent pas masquer le vide d'une part importante du territoire français en ce domaine. Trop souvent, l'auxiliaire du transport, petite entreprise ou succursale de faible dimension, n'a autour de lui que des artisans transporteurs, des succursales de banque dont la clientèle essentielle est constituée par des particuliers et un bureau de douane éloigné et peu étoffé en personnel. Ni chez lui, ni autour de lui, il ne peut trouver ce qui manque précisément aux milliers de PME exportatrices : un bon service.

.../...

Il conviendrait donc de mettre au point des structures souples, pour lesquelles des schémas juridiques, tels que les G.I.E. existant déjà, qui permettent de créer des points de regroupement attractifs sur le plan du fret, où l'accueil des P.M.E. clientes soit réalisé et qui permettraient l'utilisation de moyens modernes (informatiques de bureaux, télex, gestion des mouvements de marchandises) en laissant à chacun son identité commerciale.

En conclusion de ce deuxième point, il faut souligner que si des projets concertés aboutissent dans ce domaine, l'Administration est prête à soutenir les efforts entrepris en facilitant les interventions et les prises de décision au niveau des différents secteurs administratifs : DATAR - Ministère des Transports, de l'Agriculture, Direction Générale des Douanes, etc ... (cf. page 73 § 3).

0

0

0

DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTIVITE A L'INTERIEUR DES ENTREPRISES

Il apparaît que parmi les auxiliaires du transport, peu de chefs d'entreprises et de cadres sont suffisamment informés actuellement pour vouloir mettre en application des méthodes modernes de gestion qui contribueraient à accroître la productivité au sein de leur firme.

Des réalisations concrètes portant sur la budgétisation, le contrôle de la mensualisation, la répartition par secteurs sont encore peu nombreuses. Elles supposent en effet, à la fois des études préalables, à la charge de services spécialisés distraits de leurs tâches habituelles et des moyens informatiques permettant de traiter les informations avec rigueur et rapidité. On retombe ici dans l'absence de moyens modernes qui vient d'être étudiée. Mais on aboutit à une situation dans laquelle la majorité des entreprises de la profession est incapable, même sur le long terme, de connaître le rendement réel des opérations qu'elle effectue, d'autant plus qu'il s'agit d'un secteur dans lequel les impondérables et les imprévus abondent. Il ne faut donc pas s'étonner que même des maisons anciennes et réputées solides s'écroulent subitement.

Afin de sensibiliser les commissionnaires à ces méthodes nouvelles et à la nécessité de leur application, il est indispensable de recourir à une information adaptée aux contingences inhérentes à la profession.

On pourrait imaginer de faire appel à des sociétés de service déjà riches d'une expérience acquise dans différentes branches industrielles et commerciales et disposant de "modèles" prêts à s'appliquer à des cas divers. Cette solution ne semble pas pouvoir être retenue dans la mesure où le secteur "auxiliaires du transport", tributaire d'une réglementation particulièrement contraignante et d'une tarification variée, suppose l'intervention de conseillers très spécialisés et très au courant des problèmes de la profession.

Le Centre de Productivité des Transports, administré par l'ensemble des organisations professionnelles dont les ressources proviennent d'une subvention allouée par le Ministère des Transports, des prestations versées par les professionnels et des sommes perçues en échange de ses services, paraît être l'organisme qui pourrait mener à bien cette mission d'aide aux entreprises.

.../...

Fonctionnant depuis 6 ans, le C.P.T. a pu assurer plusieurs centaines de diagnostics dans les petites et moyennes entreprises de transport. Des conseillers et assistants de gestion généralistes et spécialistes (cf. annexe n° 13), après étude des circuits commerciaux, peuvent dégager des conclusions et proposer aux chefs d'entreprise des solutions dont ils assureront le démarrage et la mise à jour ultérieure.

Axé avant tout sur les problèmes propres aux entreprises de transport routier, il devrait, pour répondre aux vœux des auxiliaires du transport, se tourner vers les interventions liées au transit qui offrent une diversité d'activité considérable, parmi lesquelles des points communs sont parfois difficiles à trouver (exportation d'usines clés en main mais également envois de détail, utilisation de tous les types de transport, interventions dans le monde entier...).

Les grosses entreprises qui ont à traiter tous ces problèmes devraient pouvoir entrer dans le champ d'action du C.P.T., bien que le Ministère des Transports ait fixé à celui-ci comme premier objectif l'aide aux P.M.E.

Une étude lancée à l'initiative du C.P.T. et des fédérations spécialisées va prochainement aboutir à la rédaction d'un rapport global proposant diverses solutions à la profession (cf. annexe n° 14).

Le représentant du C.P.T. qui a participé aux travaux de la commission a d'ailleurs proposé d'effectuer à titre gratuit une expérience du type diagnostic d'entreprises au siège de sociétés volontaires. A partir d'un schéma d'intervention, l'examen des comptes de ces entreprises permettra de tirer un certain nombre de ratios utilisables dans les actions ultérieures.

Les sociétés "test" devant servir de points de repère doivent être saines et prêtes à collaborer. La garantie du secret professionnel est bien entendu assurée, l'utilisation des données mathématiques définies se faisant sous une forme anonyme.

La C.P.T., dans le domaine particulier de l'informatique a commencé à intervenir au niveau des grosses entreprises.

.../...

Mais la généralisation de ces traitements ne peut être envisagée par les P.M.E. que si un rassemblement des moyens de gestion est mené à bien. On retrouve ici le bien-fondé des remarques soulignées au point II du rapport, en ce qui concerne le regroupement dans des points clés d'entreprises intéressées par des fonctions de même niveau.

Il paraît en effet onéreux et inutile d'entreprendre les mêmes travaux chez plusieurs professionnels alors qu'un seul software peut s'adapter à des besoins de même nature. Les problèmes liés à la répartition des heures de traitement, à l'accès aux fichiers, à la sécurité des fichiers, au secret indispensable à toute gestion restent posés mais pourraient être aisément résolus. Si des études de ce type devaient être systématiquement entreprises, il deviendrait indispensable de déplacer la mécanisation très en amont de l'opération de transit, à partir du dossier, véritable pivot de l'opération commerciale "transport".

0

0

0

EVOLUTION DES REGLEMENTATIONS ET DES PROCEDURES ADMINISTRATIVES

Afin d'éviter d'entraver ou de ralentir le fonctionnement des entreprises relevant du secteur des auxiliaires du transport, une série de "points noirs" ressortissant aux deux administrations qui interviennent principalement dans les opérations de commerce international a été mise en évidence. Le but de cette démarche est de rechercher des solutions qui, sur le plan administratif, pourraient améliorer la situation actuelle.

I - REGLEMENTATION DES TRANSPORTS -

Les problèmes posés aux professionnels sont différents en fonction du moyen de transport utilisé. L'auxiliaire du transport est, selon l'expression souvent employée pour le groupage par la profession, quelqu'un "qui achète du fret en gros pour revendre au détail". Il ne transporte pas lui-même. Mais il est directement tributaire des conditions de ce transport et, sans vouloir redire ici que les transporteurs eux-mêmes étudient dans les organismes qui leur sont propres, il importe de souligner celles des contraintes qui entravent le plus les progrès de l'auxiliaire.

1.1 - Trafic routier -

Les transports routiers internationaux s'effectuent dans le cadre de contingents négociés entre les représentants des Etats en cause sur la base de la réciprocité.

Ceci peut conduire, si ce partage du trafic entre les transporteurs de chaque pays, n'est pas équilibré à limiter la délivrance d'autorisation aux transporteurs d'un Etat alors que ceux de l'Etat partenaire n'utiliseraient pas la totalité de leur quota.

La Profession estime que le système des "autorisation", valable en période normale, s'avère mal adapté aux pointes de trafic. Le Ministère des Transports, en encourageant la décentralisation en cette matière a encore accentué les difficultés.

.../...

De même, elle pense qu'un déséquilibre dans la délivrance des autorisations est constaté entre certaines régions très industrialisées et d'autres régions peu développées économiquement.

Dans les discussions menées au plan international dans le but de mettre en place des accords commerciaux, la profession déplore que les négociateurs favorisent avant tout "la marchandise" au détriment de l'aspect "transport". Les mêmes "réserves de fret" négociées en matière maritime pourraient être appliquées au secteur routier.

En ce qui concerne les restrictions physiques qui pourraient retarder la réalisation d'un contrat de transport, la profession souligne que c'est avant tout un problème de transporteur. Il n'en reste pas moins que des aménagements pourraient être trouvés dans l'assouplissement des limites kilométriques imposées aux chauffeurs. Compte tenu de l'existence de matériels hautement sophistiqués qui réduisent la fatigue du professionnel et de l'utilisation systématique des voies modernes, type autoroutes, il apparaît possible d'augmenter sensiblement la distance pouvant être parcourue pendant une vacation, lorsque des cas d'espèces le requièrent. Il est certain qu'il est difficile d'ériger en règle des dérogations à la règle elle-même, mais la solution pourrait être trouvée dans l'institution d'un pourcentage de dérogation utilisable dans des cas dont la liste serait fixée.

1.2. - Trafic ferroviaire -

Le commissionnaire de transport s'estime désarmé dans ce domaine où la S.N.C.F. applique selon lui, une politique destinée à favoriser la clientèle privée de grosse dimension. Celle-ci peut en effet bénéficier de tarifs réduits. Les mêmes facilités ne sont pas toujours accordées aux commissionnaires. Il devient, dès lors très difficile de trouver dans ce moyen de transport une rémunération suffisante.

La plupart du temps, le transport international par voie routière s'avère mieux adapté aux besoins de la clientèle, surtout dans la mesure où certains réseaux voisins n'ont pas été modernisés pour tout ce qui a trait au transport des marchandises (en R.F.A. par exemple, les embranchements privés sont peu nombreux - les convois de marchandises doivent laisser la priorité - ils ne circulent pas à certaines dates, etc.,).

.../...

Le développement du SERNAM inquiète enfin les professionnels car il lui paraît se réaliser dans des conditions d'égalité et de traitement insuffisantes par rapport au secteur privé.

1.3 - Trafic maritime -

A été traité largement au chapitre A . Voir cependant ci-après les centres de conteneurisation.

1.4 - Trafic aérien -

L'existence et le développement des compagnies de charters (quelquefois émanations de compagnies nationales) a pour conséquence le développement sur certaines places étrangères (LONDRES, LUXEMBOURG et MAESTRICHT en particulier) des tarifs très réduits. Ces tarifs qui ne devraient s'appliquer que dans le cas d'affrètements complets des appareils par un seul expéditeur, selon les règlements de la quasi-totalité des Etats, sont souvent accordés à des affrètements partiels et même à des envois de détail. La conséquence de cet état de fait est l'existence de véritables détournements de trafics au préjudice des aéroports français.

Ces pratiques ne sont pas le seul fait des compagnies de charters.

Ne pourrait-on pas trouver un remède à ce système qui fausse le jeu de la concurrence et qui viole le contenu des accords internationaux.

II - DEVELOPPEMENT DES TRANSPORTS COMBINES ET DES CENTRES DE CONTENEURISATION -

On peut déplorer le peu d'intérêt que portent actuellement les auxiliaires du transport à la conteneurisation, notamment en matière de trafic inter-continental. Cet état de fait est lié à l'existence de centres gérés en particulier par les compagnies maritimes et les grands transporteurs qui disposent ainsi d'une position dominante, accentuée par la pratique des contrats "porte à porte".

Si l'on ajoute à cela les risques encourus sur certaines lignes (africaines en particulier) en cas de destinataires multiples, qui conduisent à faire supporter au seul commissionnaire les conséquences d'un non paiement, la réticence manifestée par la profession paraît explicable.

.../...

Le déblocage de cette situation peut cependant être trouvé dans l'apparition et le développement de centres de conteneurisation banalisés ouverts à tous. Là encore, apparaît une nouvelle fois la nécessité de procéder à un regroupement des professionnels dans des lieux conçus en vue de disposer d'une infrastructure adaptée et concurrentielle.

III - REGLEMENTATION DOUANIERE -

Les représentants de la profession s'accordent pour déplorer que les commissionnaires en douane soient laissés en dehors du processus de modernisation tendant à simplifier les procédures en faveur des clients (importateurs ou exportateurs).

La position des professionnels, soumis à un statut, à des contrôles périodiques, à d'éventuelles sanctions, devrait permettre au contraire la multiplication des liens privilégiés avec l'administration.

La concrétisation immédiate de ce souhait des professionnels pourrait se matérialiser dans plusieurs secteurs :

- assouplissement des formalités pour ce qui a trait aux activités de groupage ;

- développement des lieux de stockage, à l'image de ce qui est réalisé au niveau de la production. L'entrepôt n'est pas uniquement, en effet, un accessoire du producteur mais également un moyen de rendre plus compétitif le secteur transport ;

- simplification de l'embarquement dans les ports.

Les formalités à l'exportation pourraient être réduites, comme cela est réalisé actuellement au bénéfice des titulaires de procédures simplifiées par la présentation d'un document simplifié. Un contrôle a posteriori avec régularisation mensuelle éviterait l'embouteillage actuel constaté dans les principaux ports au stade du détail.

La profession offrant autant, sinon plus de garanties qu'un exportateur (puisque en cas de constatations frauduleuses l'agrément peut être immédiatement retiré), l'Administration aurait toute garantie quant à l'exécution normale des opérations de dédouanement.

.../...

S'il apparaît logique d'écarter du bénéfice de ces assouplissements, dans un premier temps, les produits relevant de la politique agricole commune, une solution devrait cependant être trouvée rapidement pour pallier les inconvénients et les retards qui accompagnent régulièrement l'exportation de vivres frais, reçus par l'auxiliaire du transport au dernier moment, presque au moment du départ du bateau, par exemple.

Des problèmes de ce type ont déjà été résolus sur certains aéroports et devraient trouver une solution correspondante dans les ports.

- Regroupement des bureaux de douane autour de centres routiers. La recherche de lieux favorisant le développement des transactions commerciales doit aller de pair avec la mise en place de nouveaux offices douaniers.

Cependant, afin de trouver un remède au manque d'effectifs, constaté dans un grand nombre de bureaux, surtout de C.R.D., il serait intéressant de définir des procédures qui n'entraveraient pas la marche normale des opérations. Les groupeurs, commissionnaires en douane en particulier, pourraient être dotés d'un matériel de timbrage, placé sous leur responsabilité, contrôlé régulièrement et qui remplacerait dans les cas les plus banaux et les plus fréquents, l'intervention du douanier.

Les centres routiers actuellement aménagés ou en cours de réalisation ne disposent pas tous de centres de stockage (hangars ou entrepôts). Ne serait-ce pas l'occasion de repenser le problème de la création et de l'implantation de ces lieux de rencontre ?

- Aménagement des règles découlant de l'application du statut de commissionnaire en douane.

Afin d'assainir les pratiques commerciales enregistrées chez les différents intervenants, la profession estime que l'on devrait limiter ou supprimer les rabais que consentent actuellement certains auxiliaires pour renforcer leur clientèle. Une enquête révélatrice a été conduite qui démontre que, en ce qui concerne les envois de groupage inférieurs à 3 tonnes, le produit moyen des honoraires s'élève à 113 Frs à l'importation et à 39 Frs à l'exportation. Il est évident que si des rabais sont consentis, les frais ne sont plus couverts, ce qui conduit à des pratiques malsaines qui vont à l'encontre de l'intérêt des professionnels. L'Administration souhaite conserver en ce domaine la nécessaire liberté du commerce, tout en reconnaissant que, dans le domaine des services comme dans celui de la vente des marchandises, il n'est pas bon de descendre en dessous du prix de revient.

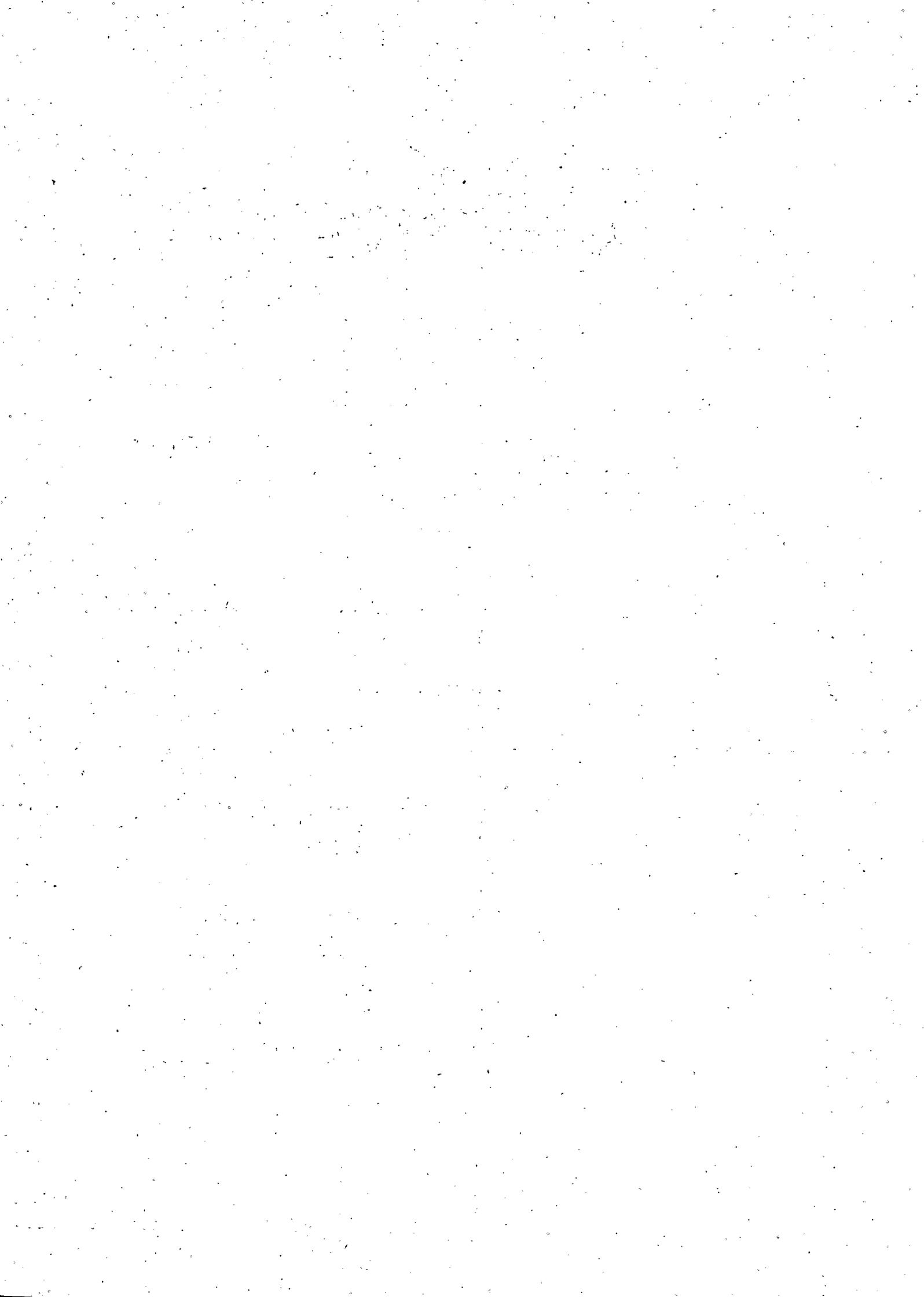
.../...

Les auxiliaires du transport qui participent aux travaux de la commission de la C.E.E. portant sur la définition européenne du professionnel appelé à dédouaner pour le compte d'autrui, souhaitent, quel que soit le résultat des pourparlers actuels, le maintien d'un statut national garantissant le sérieux et la capacité des commissionnaires.

0

0

0



C O N C L U S I O N S

Parvenir à une plus grande transparence du marché, renforcer les structures du secteur, moderniser les conditions d'activité, des commissionnaires de transport, tels ont été les principaux objectifs des travaux de la Table Ronde.

Convaincus de la nécessité de mieux s'adapter à l'évolution des données du monde des transports, les professionnels ont affirmé leur volonté de s'engager dans la voie de la modernisation tandis que les Pouvoirs Publics leur ont donné l'assurance d'appuyer leur action.

Afin que cette volonté passe dans les faits, les participants de la Table Ronde ont recherché les apports respectifs qu'ils pourraient fournir. Partant des trois thèmes fondamentaux, définis ci-dessus, certaines propositions concrètes ont pu être avancées.

I - LA TRANSPARENCE DU MARCHÉ -

Dans ce domaine, elles se sont caractérisées par :

1°) - L'élaboration d'un code de déontologie -

La Fédération Française des commissionnaires et auxiliaires de transport (F.F.C.A.T.) a présenté un projet de code de déontologie qui a été examiné au sein de la Table Ronde. Ce projet doit être soumis pour approbation à l'ensemble de la profession.

Constituant indéniablement une action positive en matière de transparence du marché, ce code de déontologie qui prévoit l'attribution d'un label national aux entreprises adhérentes à tout syndicat ressortissant du conseil national des commissionnaires de transport :

- détermine l'ensemble des règles et normes de conduite dont la profession a estimé le respect nécessaire pour être le garant de la qualité des services proposés à la clientèle ;

- définit la nature des services offerts ;

- prévoit la constitution d'une commission de déontologie et le recours à des procédures disciplinaires.

.../...

De sa portée réelle et des possibilités d'élargissement de son champ d'application, dépendront les effets qu'il pourra induire sur les comportements et méthodes de travail des auxiliaires de transport.

Mais cette action en vue de développer la transparence du marché ne peut s'arrêter là. La discipline plus stricte en matière de conduite qu'implique le code de déontologie, doit s'accompagner également d'une série d'actions au niveau des modalités d'intervention et des conditions de rémunération des auxiliaires de transport.

2°) - La définition et l'amélioration des modalités d'intervention et des conditions de rémunération -

a) - Les modalités d'intervention des auxiliaires de transport-

Quant à ces différents types d'intervention, les efforts visant à une plus grande clarté des transactions, se sont traduits par :

- en matière de forfait :

La possibilité laissée à la clientèle de choisir au moment de la conclusion du contrat, entre une cotation forfaitaire globale et une cotation forfaitaire détaillée, ventilant les principales composantes du forfait selon une nomenclature-type ;

- en matière de contrats en régie et de prestations facturées au détail :

L'élaboration de contrats-types définissant de façon claire et précise les services proposés par les commissionnaires et la fixation de barèmes professionnels de référence précisant clairement le montant de la rémunération des services rendus.

b) - La commission de transit -

L'analyse qui en a été faite, souligne les conséquences de son blocage depuis 1963 et l'opportunité d'examiner :

- soit le retour à la liberté de la commission de transit, disposition souhaitée par les membres de la Profession présents à la Table Ronde ;

- soit la revalorisation de la commission de transit, mesure dont le principe a été admis par la Direction des Prix, à condition que la transparence du marché soit effective.

c) - La possibilité d'obtention du privilège de droit des commissionnaires par les courtiers de fret fluvial -

Etant donné les fonctions multiples assumées par le courtier de fret fluvial et l'étendue de ses responsabilités qui l'apparente plus au commissionnaire de transport qu'à un simple intermédiaire mandataire, la Table Ronde recommande d'examiner la possibilité de lui accorder le privilège de droit des commissionnaires pour le garantir du remboursement de ses débours.

d) - La possibilité pour les affréteurs routiers d'affréter le chemin de fer -

Jusqu'à présent, l'affréteur routier ne pouvait être qu'unimodal, il serait souhaitable, dans l'intérêt de sa clientèle de lui donner la possibilité d'affréter des wagons, sous réserve que lui soit consentie une rémunération.

Toutes ces actions, ayant le mérite d'améliorer la transparence en éclairant les conditions de passation de contrat et de rémunération, devraient permettre de mieux informer la clientèle et constituer ainsi autant d'éléments à l'avantage des auxiliaires de transport.

0

0 0

A côté de ces actions concernant directement les commissionnaires de transport, il est apparu nécessaire de rechercher une solution au problème de la cotation des frets qui est un élément déterminant dans les difficultés rencontrées.

A ce propos, la Table Ronde recommande :

- une harmonisation des cotations des frets maritimes entre ports français ou étrangers ;

- à défaut de pouvoir y parvenir, l'affichage des conditions de chargement dans chacun des ports français.

.../...

II - LE RENFORCEMENT DES STRUCTURES DU SECTEUR DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT -

Le problème de la restructuration de ce secteur a été examiné sur les trois plans du développement des implantations françaises à l'étranger, du renforcement du secteur et de la réorganisation des structures professionnelles. A l'issue du tour d'horizon de ce problème dont l'ampleur ne permettrait pas de traiter de façon approfondie tous les aspects, certains résultats positifs sont acquis.

1°) - Implantations françaises à l'étranger -

Il semble que l'intérêt de s'implanter à l'étranger, pour mieux maîtriser la commercialisation du transport et faire face dans de meilleures conditions à la présence active sur les marchés extérieurs de leurs concurrents étrangers, soit perçu plus clairement par les commissionnaires de transport, notamment du fait du redéploiement du commerce extérieur français vers la grande exportation.

Les mesures d'aide et d'incitation susceptibles de faciliter une politique de développement effectif à l'étranger ont été cernées.

Les commissionnaires de transport dont le rôle important dans le domaine du commerce extérieur n'est pas contesté, devraient pouvoir bénéficier des procédures COFACE et UFINEX qui paraissent jusqu'ici réservées aux exportateurs de biens.

a) - Procédures COFACE -

Pour que les commissionnaires de transport soient éligibles aux diverses procédures COFACE, certains aménagements doivent être envisagés.

- En matière d'assurance-prospection -

Il conviendrait de rechercher les mesures à adopter en vue :

- d'assouplir les critères d'appréciation des recettes, servant de base au calcul de l'amortissement de la garantie souscrite ;

.../...

- de lever la difficulté relative à la distinction entre frais de prospection et frais de fonctionnement, ces derniers étant exclus de la garantie. La délimitation des opérations usuelles de transit de celles visant à démarcher la clientèle s'avère en effet délicate dans le domaine de la commission de transport ;

- de prendre en considération une fraction du déficit de gestion pendant la période de lancement de l'opération (un à deux ans par exemple).

- En matière d'assurance de risques politiques et économiques -

Il serait souhaitable que la procédure COFACE puisse garantir des variations de fret. Cette mesure serait de nature à promouvoir les ventes C.A.F., en donnant aux exportateurs l'assurance que les variations de fret seront couvertes.

b) - Procédure UFINEX -

De même, afin que les commissionnaires de transport puissent bénéficier des prêts consentis par UFINEX, la Table Ronde recommande que soit aménagé le critère de sélection choisi pour juger l'opportunité de l'investissement, qui, s'il est adapté en matière d'exportations de biens, ne répond pas exactement aux caractéristiques du domaine de la commission de transport.

Malgré ces aménagements souhaités des mesures d'aide existantes, un obstacle majeur demeure : la vente d'un service à l'étranger n'est pas considéré comme une exportation, au même titre que la vente d'un bien.

A cet égard, les représentants de la Profession, regrettent que le Ministère de l'Economie et des Finances, n'ait pas jusqu'à présent pris en considération les demandes formulées par la Profession auprès du Ministre du commerce extérieur, concernant son accès aux mesures spécifiques d'encadrement en matière de créances à court terme sur l'étranger.

.../...

Les professionnels souhaiteraient que les prestataires de services intervenant dans des opérations d'exportation, soient assimilés à des exportateurs de produits et bénéficient de toutes les dispositions les concernant.

Au cours de la dernière réunion de la Table Ronde prévue pour la lecture et l'adoption du rapport, le représentant de la Direction du Budget, qui n'avait pas assisté d'une manière régulière aux travaux des commissions, a fait un certain nombre d'observations formulées dans la note jointe en annexe n° 15.

2°) - Renforcement du secteur des commissionnaires de transport -

Les problèmes de dimension des entreprises ont fait l'objet d'opinions très variées et la nécessité d'un renforcement du secteur des commissionnaires à travers un regroupement des entreprises dans le but de la conquête des marchés extérieurs n'a pas été ressenti d'une manière unanime par les membres de la profession.

Il s'agit, sans aucun doute, d'une question complexe et délicate, que les délais impartis à la Table Ronde pour déposer son rapport, n'ont pas permis de mener à terme.

Il serait souhaitable que ce problème fasse l'objet d'un nouvel examen après que l'administration ait fait connaître les mesures qu'elle était prête à mettre en oeuvre pour inciter les entreprises à se regrouper.

3°) - Réorganisation des structures professionnelles -

La majorité des professionnels ont ressenti la nécessité d'opérer un regroupement puisqu'à côté des problèmes spécifiques qui sont du ressort des quatre fédérations existantes, se posent également des problèmes communs.

Le principe de la poursuite de l'effort de regroupement et de développement d'actions communes a été admis par les fédérations. Elles se proposent d'étudier quelle forme pourrait revêtir ce regroupement et d'établir un plan et un calendrier pour le réaliser.

Il constituerait, sans nul doute, le gage d'une plus grande cohérence et d'une meilleure représentativité de la Profession.

.../...

III - LA MODERNISATION DES MOYENS DE GESTION ET D'EXPLOI- TATION -

La modernisation est une oeuvre constante, à composantes multiples, qui dépend d'abord de l'état d'esprit de la profession, en particulier de sa foi en l'utilité de son rôle.

Il n'est donc question ni d'établir un programme qui, réalisé, réglerait une fois pour toutes le problème, ni d'attendre de l'extérieur, et en particulier de subventions gouvernementales, les moyens de mettre la profession d'auxiliaire de transport au niveau du monde moderne.

C'est à l'intérieur d'elle-même, dans les résultats de son propre fonctionnement, que la profession doit trouver à la fois la conviction de la nécessité de suivre les progrès de la technique et les moyens de se moderniser.

La conclusion se limitera donc à l'énumération synthétique des actions les plus importantes à entreprendre en ce domaine et dont la plupart sont de nature permanente.

1°) - Formation professionnelle -

- Education Nationale -

Intégration, à tous les niveaux, de la formation commerciale (du B.E.P. à l'université) des notions propres à la profession.

- Formation permanente -

- Définition et mise en application de cycles spécialisés de formation permanente.

- Utilisation à cet effet, des structures existantes les plus voisines (Association pour la formation professionnelle dans les transport et organismes rattachés).

- Motivation, par la profession elle-même, de ses membres, patrons, cadres et employés. Une action nationale, semblable dans ses techniques à celle réalisée dans le domaine bancaire par l'A.B.P. devrait être mise sur pied à cet effet.

.../...

2°) - Modernisation des moyens -

- Amélioration des liaisons entre les entreprises et avec les clients (langage, documents, etc ...). Action à entreprendre ou à poursuivre dans cette nouvelle perspective avec le Comité Simprofrance.

- Etude du schéma de réalisation et d'une carte indicative des implantations de centres de fret à dimension "humaine" permettant aux participants d'accéder aux techniques modernes de traitement des opérations tout en conservant leur "image de marque". Traitement à réserver à ces centres par les administrations (procédures douanières, etc.,).

3°) - Développement de la productivité interne -

- Mise au point, compte tenu des réalisations existantes, de modèles de traitement spécialement adaptés à la profession, avec la participation de sociétés "cobayes" (Aide du Centre de Productivité des Transports).

4°) - Evolution des réglementations et des procédures administratives -

a) - Transport -

Plus de souplesse dans la gestion interrégionale des autorisations et dans la réglementation des conditions de transport (horaires de conduite, en particulier).

b) - Douanes -

Procédures de "confiance" à accorder à l'agréé en douane.

Deux problèmes à régler : les procédures douanières adaptées à la fonction "groupage" et à la fonction "gestion de stock".

0

0 0

Les actions recommandées par les membres de la Table Ronde répondent sans doute incomplètement aux orientations définies par le Groupe Interministériel et ne résolvent pas toutes les difficultés que rencontrent les auxiliaires de transport et dont certaines sont le fait d'éléments extérieurs à leur activité.

D'autre part, il serait vain de penser qu'une fois réalisées, les propositions de la Table Ronde permettront de régler définitivement les problèmes de ce secteur. L'adaptation à l'évolution des données du monde des transports est une action de tous les instants.

En ce sens, rejoignant les conclusions du Groupe Interministériel, les travaux de la Table Ronde ont démontré l'impérieuse nécessité de l'existence d'un échelon de concertation permanent - comité de liaison, par exemple - qui serait composé de représentants de la profession et des administrations concernées.

Le rapport intérimaire a mis en évidence le manque de coordination dans la politique menée sur le plan des auxiliaires de transport, manque de coordination résultant de la division des organisations professionnelles et de la dispersion des compétences entre les différents ministères concernés.

Aussi, le comité de liaison permanent constituerait pour la profession et les Pouvoirs Publics, l'organe de concertation indispensable qui, en facilitant une confrontation permanente des objectifs définis par l'administration et des conceptions des responsables du secteur des auxiliaires de transport, permettrait de mener, en tenant compte des variations de la conjoncture, une politique plus cohérente et plus dynamique.

Dans un premier temps, ce comité devrait être chargé d'étudier avec les ministères concernés la mise en place des mesures qui pourraient faire suite aux conclusions et orientations proposées par la Table Ronde et retenues par les Pouvoirs Publics.

Leur mise en place rapide aiderait les commissionnaires dans les efforts qu'ils sont disposés à faire, en vue de développer leurs implantations à l'étranger, de parvenir à une meilleure structuration de leur secteur et à une modernisation de leur activité.

