

A N N E X E S

-O-O-C-O-O-O-



ANNEXE N° 1

OBSERVATIONS RELATIVES AU RAPPORT INTERIMAIRE DU GROUPE

Le rapport intérimaire du Groupe Interministériel a pour objet principal le rôle des commissionnaires de transport dans leurs activités de transport international -terrestre, maritime et aérien-. C'est dans cette optique qu'a été rédigée la présente note.

I - Il ressort de la lecture de ce rapport que :

- le rôle de collecteur de fret du transitaire, commissionnaire de transport n'est pas contesté,
- les Pouvoirs Publics sous-estiment la capacité de cet organisateur du transport à résister à des implantations de transitaires étrangers en France,
- les Pouvoirs Publics perçoivent encore mal les activités effectives de cet auxiliaire du Commerce.

Les solutions préconisées pour remédier à ces difficultés sont les suivantes :

- 1 - Le renforcement des structures syndicales, des moyens d'information et d'études,
- 2 - La transparence des rémunérations et des transactions,
- 3 - Le renforcement des entreprises.

1) Le renforcement des structures syndicales, des moyens d'information et d'études.

L'Administration estime que la dispersion actuelle des structures administratives des Fédérations entraîne une faiblesse relative de chaque Fédération spécialisée.

La Profession, consciente de l'utilité d'un regroupement des Fédérations, représentant des disciplines spécifiques, en un seul organisme puissant, doté de moyens financiers adéquats, fait remarquer que le Conseil National des Commissionnaires de Transport existe déjà depuis de nombreuses années et que sa création est bien antérieure au "tenant lieu" qui lui a été délivré par l'Administration, à la suite des décrets du 30 juin 1961 pour regrouper les Associations Professionnelles régionales de commissionnaires de transport.

.../...

Le Conseil National des Commissionnaires de Transport constitue une union de Fédérations qui démontre le souci qu'ont toujours eu les professionnels de se retrouver au sein d'une même organisation.

Manifestant sa volonté de poursuivre cette action de regroupement, la Profession a organisé en 1973 un congrès unique rassemblant les ressortissants des quatre Fédérations et renouvelle cette manifestation en 1975, les 12 et 13 juin.

Il ressort de la lecture du rapport que l'Administration paraît être incomplètement informée de l'existence d'organismes de conseil et d'études dont la Profession dispose déjà dans le cadre du secteur des transports. En effet, les Fédérations concernées par la commission de transport se retrouvent au sein de divers organismes :

- l'UFT (Union des Fédérations de Transport) traitant toutes les questions sociales,
- l'AFT (Association pour le Développement de la Formation Professionnelle dans les Transports) qui présente une gamme de programmes de formation et de perfectionnement qui couvre tous les emplois de la Profession. L'AFT dispose, par la collecte de la taxe d'apprentissage et de la taxe sur la formation continue, d'importants moyens financiers qui lui permettent de dispenser un enseignement apprécié en formation professionnelle continue,
- le CESTRAL (Centre d'Etudes Supérieures de Transport et de Technologie) dont les séminaires et colloques s'adressent à des cadres supérieurs de chefs d'entreprises.
- le CPT (Centre de Productivité des Transports), organisme créé dans le cadre d'une convention passée avec le Ministère des Transports qui s'est attaché à faire connaître les techniques de production, de gestion, de marketing, d'informatique,

Une enquête récente a été effectuée, sous l'égide du CPT, par les élèves HEC, auprès des commissionnaires de transport, afin de cerner leurs besoins de développement et d'assistance de gestion. Le renforcement de services d'assistance de gestion, destinés aux commissionnaires de transport, a été décidé. Un programme de travaux pour l'année 1975 a été approuvé par le Conseil du CPT.

- Le Cercle d'Etudes du Transport, animé par des professionnels, jeunes pour la plupart, est un organisme de réflexion sur les problèmes généraux de la Profession et sur l'évolution de celle-ci.

La participation de la Profession à la mise en oeuvre du projet SCFIA - système de traitement du fret aérien par ordinateur - ainsi que sa collaboration à la mise en oeuvre des projets GETRIM au Havre et à Marseille pour le traitement par informatique du fret maritime, prouvent l'ouverture de la Profession aux techniques nouvelles.

Contrairement à une opinion généralement émise, nous constatons qu'en France nous disposons de structures d'assistance très supérieures à celles qui sont offertes à l'étranger, même en Allemagne.

Cependant, il restera toujours beaucoup à faire dans ce domaine, tant en moyens pédagogiques que financiers.

2) La transparence des rémunérations et des transactions.

Comme le souhaitent les Pouvoirs Publics, un Code de Déontologie vient d'être élaboré et la Profession le présentera à la Table Ronde, au cours des prochaines réunions.

La Profession ne partage pas l'opinion du Rapporteur sur l'opacité des transactions. En effet, le mode de rémunération est conforme à la très grande diversité des services offerts par le professionnel, selon qu'il agit comme mandataire ou comme commissionnaire de transport, tenu à une obligation de résultat.

Il ne faut pas perdre de vue que le transport, et notamment le transport international, est soumis à la loi de l'offre et de la demande et la concurrence est sévère entre les commissionnaires de transport français et étrangers. Il en résulte obligatoirement, en économie de marché, une véracité des prix.

D'autre part, il est souligné dans le rapport que le transitaire-commissionnaire de transport reçoit une double rémunération, l'une de la part du transporteur, l'autre de la part de son combattant. Cette décomposition de la rémunération en deux parts est normale. En effet, il est, pour le transporteur, un collecteur de fret et doit, à ce titre, recevoir une rémunération qui couvre les frais de la commercialisation du transport. Se substituant, d'autre part, au propriétaire des marchandises, pour en garantir l'arrivée à destination dans de bonnes conditions, il doit prendre éventuellement toutes dispositions en vue de préserver les biens dont il faut assumer le déplacement physique et doit faire les réserves nécessaires en cas de perte ou d'avarie. Cet aspect de son activité, comportant une obligation de résultat, justifie amplement, par les responsabilités qu'il entraîne, une juste rémunération.

3) Le renforcement des entreprises.

Il est vrai que la Profession compte un certain nombre de petites entreprises à caractère presque artisanal, comportant moins de dix salariés. Leur valeur économique peut être discutée par certains économistes qui pensent qu'elles sont appelées à disparaître à brève échéance. On assiste par ailleurs, actuellement, à un certain regroupement de la Profession.

Néanmoins, par leur spécialisation et leur connaissance du métier, ces entreprises rendent des services très appréciables.

Par ailleurs, l'adaptation continuelle aux demandes des clients, la flexibilité dont les commissionnaires de transport doivent faire preuve journellement ne sont pas toujours compatibles avec des unités de modules trop importantes. La meilleure preuve en est que, même dans les très grosses firmes, la succursale, tout en se pliant à une politique générale de groupe, reste centre de décisions.

A ceci s'ajoute que le client préfère le contact personnel avec un responsable qualifié, ce qui limite également la taille de l'unité.

La dimension n'est pas garante de l'efficacité et, si la compétition internationale favorise la création de groupes puissants, il se trouvera toujours des entreprises indépendantes, possédant une technique particulière ou la connaissance d'un marché, pour être parfaitement compétitives et s'épanouir pleinement.

Firmes moyennes, polyvalentes, bien gérées et disposant de quelques axes privilégiés de trafics, peuvent être le fer de lance de la Profession, pour la conquête des places étrangères.

Néanmoins il est évident qu'elles doivent se renforcer afin de faire face à la concurrence de nos partenaires européens et pour s'implanter à l'étranger. Pour atteindre cet objectif, trois étapes peuvent être préconisées :

- sur le plan régional :

A l'égard des très petites entreprises spécialisées :

- soit diversifier leurs activités,
- soit les regrouper juridiquement : fusion-absorption ou GIE,

- sur le plan national :

Inciter les professionnels à une coopération, selon leurs implantations régionales, la nature ou l'importance de leurs trafics respectifs,

- sur le plan international :

Une implantation à l'étranger peut revêtir les trois formes suivantes qui ont chacune leurs avantages et leurs inconvénients :

- accord avec un correspondant : structure souple : peu d'investissements en hommes et en argent, connaissance du marché national et réputation affirmée du confrère choisi, réciprocité des échanges,
- implantation d'antennes commerciales,
- implantation directe (lorsqu'elle est rendue possible par la législation du pays concerné) : opération plus onéreuse, convenant mieux à un groupe qu'à une entreprise moyenne.

Moyens nécessaires pour parvenir à ce renforcement :

- L'auto-investissement : c'est l'incitation la plus naturelle, mais la conjoncture actuelle a entraîné une diminution des disponibilités et l'assèchement des trésoreries. Il faut rappeler que, contrairement à ce qui se passe à l'étranger, les contraintes tarifaires imposées en France n'ont pas permis de dégager les moyens financiers adéquats.
- L'incitation professionnelle : la Profession pourrait être sensibilisée sur ces questions par des séminaires qui permettraient de dégager certaines orientations.

.../...

- Mais l'aide la plus efficace viendra des Pouvoirs Publics, dans le cadre d'une politique d'assistance sous forme de l'obtention de crédits à des taux préférentiels.

La Profession a besoin de tout un arsenal de moyens pour conserver la maîtrise du transport ou l'acquérir (quais, entrepôts, engins de manutention, véhicules).

Les diverses possibilités COFACE devraient être mieux adaptées aux besoins de la Profession. En outre, nos entreprises devraient avoir accès aux crédits de l'UFIMEX.

Le dialogue qui va s'instaurer entre la Profession et l'Administration nous permettra de découvrir d'autres moyens techniques grâce auxquels il sera possible de renforcer nos réseaux à l'étranger.

II - Dans le rapport intérimaire du Groupe Interministériel, si certains aspects de l'exercice de la Profession ont été passés au crible, d'autres par contre n'ont été qu'effleurés si ce n'est passés sous silence. Ils représentent pourtant une part très importante des difficultés que rencontrent les entreprises pour exercer correctement leur métier. Il s'agit notamment :

1) Des conditions de travail dans les ports :

Elles ont en effet une incidence directe sur la commercialisation du transport, que ce soit au niveau des prix, de la garantie d'un travail régulier pour les armateurs, de l'assurance d'une expédition dans un délai raisonnable pour les exportateurs.

A une époque où le coût d'exploitation des navires a augmenté dans des proportions considérables, le souci majeur des armateurs est de voir opérer leurs navires dans un minimum de temps et le choix du port d'escale, lorsqu'il leur appartient, les incitera à sélectionner les ports où l'on travaille en continu, de jour comme de nuit, voire même le dimanche et les jours de fête.

Or, à la suite des conflits sociaux chroniques ou larvés qui ont paralysé nos ports, la productivité de la manutention portuaire s'est dégradée considérablement. On aboutit à un nombre impressionnant de journées non travaillées auquel les armateurs sont forcément sensibles, comme ils le sont aux journées d'attente que les navires doivent subir quand une main d'oeuvre suffisante ne peut être fournie pour opérer dès l'arrivée au poste à quai.

La Profession espère que l'accord conclu, le 17 octobre 1974, qui va ouvrir plus largement les ports français, va permettre aux navires d'opérer dans un minimum de temps et les incitera à sélectionner les ports où l'on travaille en continu.

Un autre handicap de certains des ports français est l'obligation d'utiliser, pour chaque opération, une main d'oeuvre docker - quantitativement trop importante - et de l'utiliser également pour les opérations à terre des marchandises conditionnées (conteneurs, palettes, units, bobines), manutentionnées à l'aide d'engins. Ce seul élément a détourné de nos ports des trafics qui, géographiquement, devraient toujours les fréquenter.

Pour toutes ces raisons et malgré les concessions qui ont été faites, la qualité du travail ne s'est pas améliorée, par contre les coûts n'ont fait que croître.

Conséquences de cette politique :

- sur le plan commercial : le transitaire éprouve les plus sérieuses difficultés pour donner des cotations fermes, car les tarifs sont relevés plusieurs fois par an et il ne peut prévoir à l'avance dans quelle proportion.
- sur le plan des opérations physiques, le temps de séjour des navires dans les ports s'accroît anormalement, entraînant de très lourdes charges pour les armateurs.

Les navires qui ne peuvent pas attendre laissent à terre une partie des cargaisons. En conséquence, les terre-pleins et magasins s'engorgent, les voies ferrées sur quai sont saturées, d'où frais supplémentaires (magasinage, stationnement des wagons, changements de quais) et retards dans les expéditions.

- autre conséquence : devant cette situation, les armateurs hésitent de plus en plus à envoyer leurs navires dans nos ports et les exportateurs français utilisent de plus en plus les ports étrangers, notamment Anvers. C'est ainsi que de grandes lignes de porte-conteneurs ne touchent plus certains ports de France.

2) Politique de l'armement français :

L'armement français, prospère à l'époque des lignes impériales, n'a pas su se reconvertir à temps et a laissé le leadership des grandes lignes de navigation aux étrangers.

Les armateurs français ont cherché à diversifier leurs activités en mettant en ligne des navires spécialisés (pétroliers, méthanières, vracs). Ils ont donc renoncé à participer plus largement aux échanges de marchandises générales qui constituent l'essentiel des trafics que les commissionnaires de transport sont amenés à contrôler. Dès lors, ne pouvant plus offrir les services qu'exige le développement du Commerce Extérieur, exportateurs et transitaires français ont été dans l'obligation de se retourner de plus en plus vers l'armement étranger.

3) Politique des transports :

La politique des transports ne nous paraît pas cohérente, à la fois sur les plans routier, fluvial, ferroviaire, par rapport aux objectifs des Pouvoirs Publics sur le développement des exportations par les ports français.

Par exemple, les chemins de fer accordent, sur le réseau national, des tarifs préférentiels, à destination des ports étrangers, tarifs qui ne sont pas applicables aux transports nationaux à destination de l'étranger par les ports français.

Depuis la publication du Rapport Intérimaire, la situation s'est dégradée sur les aéroports français, au risque d'entraîner des détournements de trafics vers les aéroports étrangers.

Conclusion :

Les commissionnaires de transport sont conscients de l'effort qu'ils doivent fournir en vue de moderniser leurs structures (internes et professionnelles) et leurs méthodes de gestion pour mieux s'adapter à la compétition internationale. Cependant cet effort demeurera vain si, de leur côté, les ports français ne se dotent pas des moyens nécessaires pour être attractifs et compétitifs ; sans oublier le problème de la cotation des frets qui n'est toujours pas résolu : sur de nombreuses lignes au départ de certains ports français, la cotation des frets n'est pas concurrentielle par rapport à celle des ports étrangers, en particulier ceux de la Mer du Nord.

Il ne faut pas perdre de vue que le commissionnaire de transport a la responsabilité du transport des biens qui lui sont confiés, dans les meilleures conditions techniques et aux prix le plus favorable. Il doit avant tout sauvegarder les intérêts de la marchandise, rendre celle-ci compétitive, apportant ainsi une aide efficace à l'exportation française.

.../...



ANNEXE N° 2

LE TRANSITAIRE - COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORT
INTERNATIONAL

I - Fonctions et services.

Le transitaire-commissionnaire de transport a pour mission d'organiser tout ou partie du transport international de marchandises. Il est amené, pour ce faire, à accomplir de nombreuses prestations pour répondre au désir des usagers du Commerce Extérieur, qui lui demandent, de plus en plus, un service globalisé comprenant l'ensemble des opérations nécessaires pour réaliser matériellement le déplacement des marchandises.

Le transitaire a une mission d'organisation et de coordination du transport international. Il doit toujours agir au mieux des intérêts de la marchandise qui lui est confiée, se comporter en véritable propriétaire, choisir les modes et moyens de transport les mieux adaptés, en harmoniser la succession au cours d'un même transport, intervenir utilement lors des ruptures de charge.

Ainsi, il organise le transport international, il en prend la responsabilité vis-à-vis de son commettant, il représente les intérêts de la marchandise vis-à-vis des tiers.

Les services qu'il peut rendre commencent avant la conclusion du contrat commercial d'exportation ou d'importation de la marchandise.

Il procède, en effet, à la demande de son client éventuel et sans engagement de la part de celui-ci, à l'étude : du prix du transport, du choix des modes de transport successifs, des dates les mieux adaptées, des emballages et conditionnements, des modalités d'assurance.

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

Ces études qu'il effectue sont importantes, notamment pour l'exportateur qui désire vendre CAF, mais qui a besoin de connaître le prix du transport jusqu'à destination des marchandises à venir.

De nombreux transitaires entretiennent pour cela des bureaux d'étude, dont les frais doivent être répartis sur les opérations qui leur sont confiées.

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

.../...

Il procède notamment :

- à la réservation éventuelle du fret,
- à la mise en oeuvre des emballages,
- à l'enlèvement ou à l'expédition de la marchandise vers le point de déchargement ou d'embarquement,
- s'il s'agit d'un transport maritime, il procède à l'expédition sur un port choisi, en fonction de la date de départ du navire,
- il réclame à son client les factures commerciales, les documents annexes, les listes de colisage chez l'embaileur,
- il procède au pesage,
- il peut agréer ou faire agréer les marchandises,
- il réclame également, s'il y a lieu, les autorisations d'importation dans le pays de destination, il établit les certificats d'origine et les fait certifier, de même que les factures consulaires,
- il passe l'ordre d'assurance selon les instructions reçues, après en avoir prévu le taux des primes en fonction des risques à couvrir et des risques du voyage,
- il accomplit enfin toutes les formalités relatives aux opérations documentaires,
- il accomplit ou fait accomplir les opérations requises par l'Administration des Douanes, éventuellement celles des Douanes étrangères.

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.

Le souci de l'exportateur est de se décharger sur un professionnel du soin d'organiser et de faire exécuter tous les déplacements de la marchandise, depuis la production jusqu'au consommateur.

II - La rémunération.

Les prestations accomplies par le transitaire doivent être suffisamment rémunérées pour lui permettre de couvrir des frais généraux importants.

Si le transitaire représente la marchandise, il est également un auxiliaire de transport. En effet, il assure à tous les modes de transport, qu'ils soient terrestres, maritimes ou aériens, une part importante de la commercialisation de la traction.

Il est un apporteur de fret dans une proportion variable selon les modes de transport, mais considérable par rapport au tonnage général transporté. Il est donc équitable, que le transitaire reçoive à ce titre une rémunération de la part du transporteur, rémunération qui couvre les frais de commercialisation assumés par le transitaire, frais qui autrement seraient à la charge du transporteur.

- Cette rémunération varie selon les modes de transport : le transport maritime réservé généralement au transitaire une commission professionnelle dont le montant est de l'ordre de 2,50 % du montant du fret.
- Le transporteur aérien accorde une commission au transitaire, dans le cas où il est agréé IATA (note jointe).
- Dans le cas de transport routier, le transitaire qui affrète un véhicule bénéficie de la commission réservée à l'affrèteur. (des notes complémentaires concernant le groupage ferroviaire et routier et l'affrètement de véhicules automobiles, donnent toutes indications à cet égard).
- Le chemin de fer n'accorde pas de commission au transitaire, mais le transport par groupage sur le parcours français relève d'une tarification spécifique.

Les commissions reçues des transporteurs constituent une partie relativement faible de la rémunération du transitaire, l'autre partie lui étant versée par son client.

Nous avons déjà indiqué succinctement les services rendus au commerce par le transitaire. On a constaté que ces services sont effectués à l'occasion d'actes divers de caractère juridique, commercial, technique, administratif ou financier. Chacune des rémunérations qu'il reçoit correspond à une prestation qu'il accomplit pour exécuter le transport.

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 21-793 du 24 octobre 1951, et dont voici le texte :

"Les commissions de transit rémunèrent les services rendus par les
"commissionnaires de transports et transitaires agissant comme inter-
"médiaire entre leurs clients d'une part et d'autre part les entrepre-
"neurs de transports de toute nature et les entrepreneurs de manuten-
"tions, 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 transi-
"taires de toutes les formalités réglementaires autres que celles qui
"sont effectuées auprès de l'Administration 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 de ca-
"mions, wagons ou bateaux, répartition, outillage, jaugeage, entrée et
"sortie de magasin, magasinage et tous les travaux spéciaux nécessitant
"une main d'oeuvre particulière, dont les prix restent fixés selon les
"dispositions 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 telles que frais de dossier, de correspondance, de télécommunication, de stationnement, de camionnage, d'entreposage, etc., dont chacune doit faire l'objet d'une rémunération spécifique.

Il paraît nécessaire de rappeler les arrêtés ministériels 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, libère la commission de transit et rétablit la libre discussion entre l'utilisateur et le prestataire de services,
- arrêté 24-898 du 20 novembre 1963 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, le transitaire a l'une de ses rémunérations officiellement bloquée.

Il ne paraît pas utile d'insister sur l'absurdité 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, et que les entreprises sont par conséquent particulièrement sensibles au mouvement des salaires.

Ajoutons à cela qu'il est indispensable qu'elles disposent d'un personnel polyglotte de plus en plus qualifié, adapté aux techniques modernes, d'un niveau général plus élevé qu'auparavant, qui représente pour les entreprises une charge plus importante.

Il n'est pas nécessaire, d'autre part, d'insister sur les relèvements de tarif des services publics intervenus depuis 13 ans.

Il faut tenir compte, en outre, des frais financiers très importants que les entreprises doivent supporter.

.../...

Elles font en effet des avances de fonds à leurs clients en réglant pour leur compte, notamment les droits et taxes de douane, les transporteurs, manufentionnaires et autres intervenants.

Ces avances atteignent des montants élevés en raison notamment de la hausse des frets maritimes et aériens. Rappelons que les compagnies maritimes ne délivrent le connaissement que contre paiement du fret. Il résulte, en outre, des usages commerciaux dans la Profession que la clientèle bénéficie de délais de paiement de l'ordre de 30 à 60 jours.

Tout cela oblige le transitaire à disposer d'une large trésorerie dont il ne peut généralement disposer que grâce à l'aide des banques par le jeu des découverts autorisés.

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 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-traitements auxquels il a recours.

Les transitaires étrangers repoussent toute responsabilité, généralement quelconque, et s'en exonèrent totalement.

III - Modes de facturation.

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

Nous constatons que les usagers du commerce extérieur, en raison de la nécessité dans laquelle ils se trouvent de conserver leur compétitivité, demandent le plus souvent au transitaire de leur faire des offres "forfaitaires", leur donnant une garantie de durée et de niveau du coût. Cela leur permet la stabilité de leurs propres offres sur le marché extérieur.

Le forfait doit couvrir, en principe, la totalité des prestations, y compris les débours effectués par le transitaire pour le compte de son client, tels que les sommes payées au transporteur ou au manufentionnaire. Il est souvent demandé au transitaire non seulement un forfait CAF, mais encore un forfait marchandise rendue domicile dédouanée.

La notion du forfait qui est le prix d'un service, correspond bien à la notion de service global évoquée au début de la présente note.

.../...

Il faut souligner que si le forfait assure à l'usager une sécurité de prix, il présente pour le transitaire un risque non négligeable en fonction des relèvements des taux de fret et de la variation des charges.

Le forfait doit comprendre le résultat escompté qui ne peut être qu'évalué, mais qu'il est impossible de chiffrer précisément, car il dépend des conditions réelles d'exécution.

Ces conditions peuvent, en effet, être très différentes de celles envisagées au moment de l'étude, tel que le relèvement des tarifs de fret maritime.

Ainsi on a assisté depuis la hausse du coût de l'énergie, à des relèvements successifs, dont le total représente 25 à 40 % d'augmentation. Pour cette raison, les transitaires ont souvent hésité à traiter à forfait, considérant que le risque qu'ils prenaient était trop grand.

On peut considérer qu'actuellement il y a une certaine régression du forfait, en raison des circonstances particulières évoquées ci-dessus. Cette régression ne peut être que momentanée, car le forfait répond au désir et au besoin de la clientèle.

Il ne peut donc être question pour la Profession d'y renoncer sous quelque forme que ce soit.

IV - Conclusion.

Les opérations du transitaire s'établissent sur le plan tarifaire en fonction de l'économie de marché qui régit les échanges internationaux.

Le transitaire se trouve ainsi confronté dans un régime de pleine compétition avec ses confrères étrangers, et il doit pouvoir rester concurrentiel sur le plan international.

Dans ce contexte, aucune contrainte ne doit l'empêcher ou le gêner pour adapter ses prix aux conditions faites par ses confrères et lui permettre ainsi de conserver une clientèle très avertie, qui entend profiter pleinement des avantages que lui offre précisément cette libre concurrence.

Le caractère international des activités du transitaire fait qu'elles sont soumises à des impératifs commerciaux trouvant leur origine hors de nos frontières.

L'un des principes de base du Traité de Rome, est la liberté économique et les Autorités de Bruxelles veillent à son maintien.

Cette concurrence entre les transitaires joue aussi bien sur le plan national que sur le plan international et constitue la meilleure garantie pour l'usager qui a toujours la possibilité d'interroger plusieurs transitaires sur une même opération et de choisir ensuite en toute connaissance de cause.

.../...

La Profession est très attachée à cette liberté commerciale, qui seule peut lui permettre de lutter à armes égales avec ses confrères étrangers qui ne subissent aucune contrainte dans leur pays.



FEVRIER 1975

ANNEXE n° 3

AFFRETEURS ROUTIERS

Le Commissionnaire de Transport Affrèteur Routier effectue en son nom, et sous sa responsabilité, des transports pour le compte des usagers.

L'expansion de cette activité résulte de l'économie des transports, et ceci malgré un certain nombre de contraintes qui lui ont été imposées par les Pouvoirs Publics dans un souci de coordination.

Sans entrer dans le détail, on peut considérer que cette évolution provient de ce qu'à l'égard des usagers, l'affrèteur est à même - Par le choix des moyens dont il dispose - de se substituer au service "TRANSPORT" de l'utilisateur pour faire acheminer dans les délais nécessaires les quantités de marchandises les plus variables au meilleur coût.

La dispersion du parc routier sur le territoire - qui constitue sous un certain angle un avantage considérable quant à son implantation géographique - ne permet pas aux transporteurs d'être toujours disponibles.

Par contre, l'affrèteur constitue le relais entre cette masse de véhicules, et les points de chargement. Depuis 1961, à la demande des Pouvoirs Publics, l'information des transporteurs s'est encore améliorée par l'institution des bureaux régionaux de fret.

En ce qui concerne les services rendus aux transporteurs routiers, et d'une façon assez rapide, il en a résulté une meilleure utilisation de la capacité de chargement présentée par les véhicules, une rotation accélérée du parc, et, par le jeu des accords entre confrères, des possibilités d'organisation de "Lignes régulières".

Enfin, compte tenu des accords entre les représentants nationaux routiers et les représentants affrèteurs, les transporteurs ne subissent pas les contre-coups économiques des défaillances des usagers.

En ce qui concerne la transparence du Marché, celle-ci est totale puisque pratiquement tous les trafics sont tarifés, sous une forme agréée par les Pouvoirs Publics.

.../...

Cette tarification à la clientèle inclut la commission d'affrètement en rémunération des services rendus par l'affrèteur. Les niveaux de cette commission qui varient en fonction de la classification des marchandises - tout du moins lorsqu'il s'agit de prix minima - sont clairement définis. Ils sont élaborés au travers d'un protocole signé entre le Comité National Routier et le Groupement National des Affrêteurs, et agréés par l'Administration au travers des Conditions d'application des tarifs routiers de marchandises.

Enfin, signalons pour mémoire, qu'un certain nombre de transporteurs ont conclu avec les commissionnaires de transport, des contrats d'affrètement qui engagent les parties pour une durée annuelle renouvelable.

Dans ce cas, le transporteur s'engage comme tractionnaire au service de l'affrèteur, et l'affrèteur s'engage pour la même période à une garantie minimum de recette et à des modalités de niveaux de rémunération définies contractuellement.

Ces accords de gré à gré, qui ne peuvent descendre en dessous de minima fixés par une Commission Paritaire présidée par l'Administration, sont enregistrés lors des dépôts des contrats, et leur bonne exécution est vérifiée par les Services "Contrôle" de l'Administration, en fin de période avant renouvellement, si ce dernier est demandé.

.../...

FEDERATION NATIONALE DES ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES
DES ENTREPRISES DE GROUAGES DE MARCHANDISES RAIL ET ROUTE
ET D'EXPLOITANTS DE BUREAUX DE VILLE

FEVRIER 1975

ANNEXE n° 4

LE GROUAGE DE MARCHANDISES DIVERSES DANS
LES TRANSPORTS TERRESTRES

I - FONCTIONS ET SERVICES RENDUS

Lorsqu'il prend en charge des colis et envois dits "de détail", le commissionnaire de transport remplit la fonction spécialisée de groupeur de marchandises.

Cette activité consiste, précisément, à rassembler de tels envois en provenance de multiples expéditeurs, à organiser leur transport par le chemin de fer ou par route sous la forme de charges complètes de groupage et à livrer, après dégroupage, ces envois à leurs destinataires.

La technique du groupage qui s'analyse donc en une concentration suivie d'une distribution, est d'autant plus justifiée dans ce secteur du transport - intéressant essentiellement les produits fabriqués et biens de consommation - que les courants de trafic entre les industriels commerçants et consommateurs sont très disséminés.

Autour de son centre d'exploitation, l'entreprise de groupage procède au ramassage des marchandises dans une zone plus ou moins étendue et organise un quadrillage de desserte de l'ensemble du territoire par des relations permanentes sur des centres d'éclatement où elle possède soit des succursales, soit des correspondants.

Le réseau ainsi monté (souvent avec le concours de confrères) et le choix, par le commissionnaire-groupeur du ou des moyens de transport appropriés (wagon, container, camion), permettent à la clientèle de disposer d'acheminements et de livraisons réguliers et rapides.

.../...

On peut, de cette façon, apprécier les services personnalisés que le groupeur est à même de rendre aux usagers, dans une économie qui évolue de plus en plus vers un raccourcissement des circuits de distribution et un rapprochement entre producteurs et consommateurs.

Au transport lui-même s'ajoutent des prestations annexes que le groupeur peut offrir à la clientèle, telles que emballage, étiquetage, encaissement de fonds, assurance, entreposage et gestion de stocks, etc...

Vis-à-vis des voituriers : chemin de fer et transporteurs routiers, la fonction caractéristique du commissionnaire-groupeur est celle d'un producteur de charges complètes, puisque l'entreprise constitue, à partir d'envois individuels nombreux et diversifiés, un chargement unitaire et cohérent, apte à remplir un véhicule de transport.

On peut illustrer ceci par des chiffres simples : les statistiques professionnelles indiquent que le poids moyen d'un envoi pris en charge par un groupeur est de l'ordre de 60 à 100 kilos. Or le tonnage moyen chargé dans un wagon de groupage dépasse actuellement 8 tonnes pour le matériel courant à essieux et 12 tonnes pour les grands wagons à bogies.

Le commissionnaire-groupeur favorise la rentabilité du transport, non seulement par son action sur le coefficient de remplissage des véhicules, mais encore par la régularité du trafic qu'il apporte aux voituriers, améliorant ainsi la vitesse de rotation de leurs engins de transport.

II - REMUNERATION

Dans le système français des transports terrestres, la rémunération du groupeur n'est pas constituée par une commission en pourcentage. Ce point doit être bien noté une fois pour toutes.

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 représente sa rémunération.

Cette rémunération doit couvrir l'ensemble de ses charges, c'est-à-dire :

- le coût des camionages préliminaires et terminaux,
- les opérations physiques de groupage et dégroupage effectuées sur les quais, les manutentions, le chargement et le déchargement des véhicules,
- les écritures administratives qui constituent des dépenses particulièrement lourdes dans les envois de détail par rapport à la recette unitaire (établissement des récépissés, bordereaux, taxation, facturation, comptabilité).
- les frais généraux d'exploitation, la marge nécessaire à l'amortissement des immobilisations et du matériel,
- et enfin la rémunération des capitaux engagés.

III - TARIFS A LA CLIENTELE

La facturation du transport au client (expéditeur ou destinataire) s'effectue d'après un tarif préétabli, adapté à son trafic tout en tenant compte des éléments classiques de taxation (nature de la marchandise, poids des envois, distance de transport et caractéristiques des relations).

Depuis Avril 1972, la profession des commissionnaires de transport-groupeurs s'est dotée d'une tarification indicative à laquelle se réfèrent de plus en plus les entreprises pour déterminer leurs cotisations à la clientèle.

Cette tarification, qui est publiée sous l'égide du Conseil National des Commissionnaires de Transport est diffusée aux Chambres de Commerce et d'Industrie s'appuie sur des "Conditions Générales de Transport des Envois de Détail" approuvées par le Ministère des Transports. Elle constitue un dispositif tarifaire complet et nuancé pour le transport des envois de marchandises de 10 à 3.000 kilos sur l'ensemble du territoire continental français.

Les postes de facturation susceptibles de s'ajouter aux prix de transport de domicile à domicile sont très limités : il y a seulement un "droit d'enregistrement" et, éventuellement, des taxes rémunérant les prestations accessoires demandées par les clients (envois contre remboursement, assurance, etc...).

.../...

IV - TARIFS APPLIQUES PAR LES TRANSPORTEURS AUX COMMISSIONNAIRES-
GROUPEURS

Il ressort des explications précédentes que la dissociation est totale entre les contrats passés par le groupeur avec ses clients et celui qu'il passe, pour l'acheminement du lot de groupage, avec le transporteur.

Le prix payé à ce dernier couvre donc le transport d'une unité de charge bien déterminée, entre un centre de groupage et un centre de dégroupage. Les dispositions tarifaires correspondantes doivent être analysées en distinguant le moyen de transport choisi par le commissionnaire-groupeur.

A - Groupage ferroviaire :

Dans la tarification de la S.N.C.F., les groupages sont taxés au tarif 100, lequel est réservé aux commissionnaires de transport munis d'une licence.

Ce tarif (réaménagé en 1973) s'entend de gare à gare, en régime accéléré, par wagon complet de 6 à 24 tonnes. Il présente deux séries de barèmes selon que le commissionnaire a pris ou non des engagements de tonnage et de programmes vis-à-vis du chemin de fer.

Comme tous les tarifs S.N.C.F., il comporte une fourchette de 23 % à l'intérieur de laquelle peuvent être fixés des prix d'application plus ou moins réduits selon les relations. Mais tous ces prix sont nets et non discriminatoires.

Il existe, parallèlement au tarif 100, des tarifs directs de groupage entre la France et certains pays étrangers.

Enfin, lorsqu'un commissionnaire de transport charge des envois groupés dans les containers, il en confie le transport à la Compagnie Nouvelle des Cadres (C.N.C.) qui, lui applique ses propres tarifs, elle-même étant taxée par la S.N.C.F. au tarif n° 106.

B - Groupage par route :

Dans la tarification routière française, les groupages ne font pas l'objet de prix réglementés. En conséquence, le prix de transport reste librement débattu entre le commissionnaire de transport et le voiturier.

.../...

Dans les tarifs routiers bi latéraux entre pays du Marché Commun, les groupages sont repris dans la première catégorie du classement des marchandises et normalement taxés au prix correspondant (à noter, à cet égard, l'erreur commise dans le tableau de la page 25 du "rapport intérimaire" qui mentionne à tort l'application d'une commission).

V - CONCLUSION

Les transactions, dans le domaine du groupage, apparaissent donc clairement définies et tarifées avec une transparence suffisante.

Le marché des transports de détail est particulièrement ouvert, car, outre les commissionnaires de transport, s'y intéressent la S.N.C.F. (SERNAM) et certains transporteurs publics routiers, de sorte que la concurrence y est très vive et tend à niveler les prix.

Sans remettre en cause cette concurrence, normale en économie de marché, la Fédération des Entreprises de Groupages regrette que certaines pratiques tarifaires ne reflètent pas toujours l'évolution des coûts, lesquels comportent, dans cette activité professionnelle, une part relativement très importante de frais salariaux. C'est pourquoi, la Fédération s'efforce, pour sa part, de normaliser les conditions de vente de ses entreprises, afin, notamment, de préserver la qualité de service qu'attendent d'elle les usagers.



FEDERATION NATIONALE DES TRANSPORTS DE
DENREES PERISSABLES ET ASSIMILES

FEVRIER 1975

ANNEXE n° 5

LES COMMISSIONNAIRES SPECIALISES DANS LE
TRANSPORT DE DENREES PERISSABLES

I - CARACTERISTIQUES DES DENREES PERISSABLES

Les denrées périssables, en raison de leur instabilité physique et chimique sont sensibles aux conditions atmosphériques et notamment à la température. Ces denrées exigent des précautions particulières dans la chaîne des opérations allant de la production à la consommation afin d'empêcher ou de limiter les altérations qu'elles pourraient subir.

Elles peuvent se présenter sous trois conditions : fraîches, congelées ou surgelées.

Elles se divisent en quatre grandes familles :

- fruits et légumes,
- produits laitiers ou avicoles,
- viandes abattues et abats,
- marée et coquillages.

A l'heure actuelle, et malgré les tendances à la concentration que l'on constate un peu partout, on peut dire que le caractère principal de ces produits est la diversité :

- a) à la production - diversité des produits (plus de 400 espèces de fromages en France par exemple) répartition chez un grand nombre de producteurs.
- b) à la consommation - diversité de la commercialisation due à la forme même du système français de répartition ou de multiples points de vente.

La concentration actuelle sous forme de coopératives ou de groupements de producteurs, de conditionnement, de consommateurs... n'a pas réduit totalement cet état de choses et il reste encore un nombre important de petits producteurs ou commerçants.

.../...

II - NATURE DES SERVICES RENDUS

Comme les autres Commissionnaires de Transport, les entreprises spécialisées dans le transport de denrées périssables offrent à leur clientèle toute la gamme des services dont elle peut avoir besoin :

- ramassage,
- transport proprement dit, en utilisant toutes les techniques : fer, route, air, mer et en agissant selon le cas en groupeur, affrèteur, transitaire,
- entreposage,
- gestion de stock,
- distribution.

Elles garantissent à leur clientèle le respect des trois lois principales auxquelles est soumise cette catégorie de transport :

- préservation de l'état de fraîcheur des produits,
- livraison selon les horaires impératifs et notamment "respect de l'heure des Marchés",
- application de la réglementation du transport sous température dirigée et des règles d'hygiène qui en découlent.

L'ensemble de ces prestations déborde en fait le cadre du transport proprement dit et tend à couvrir l'ensemble des opérations logistiques prenant place entre la production et la consommation.

III - MODALITES DE FACTURATION

Il n'y a pas de tarification obligatoire pour les transports de denrées périssables.

Les modalités de facturation sont actuellement les suivantes :

1) - Fruits et légumes

La tarification est faite à la tonne selon un forfait domicile expéditeur domicile destinataire, les éventuelles opérations de stockage, de gestion de stock et distribution étant facturées en sus.

Le prix est établi en début de saison et s'applique à tous les tonnages remis pendant la saison, quelle qu'en soit l'importance journalière : petits lots des débuts et fins de production ou tonnages importants en pleine saison.

.../...

2) - Produits laitiers, volailles et salaisons

Prix à la tonne domicile expéditeur-domicile destinataire pour les envois de gros, le détail étant facturé de bout en bout par tranches de poids.

3) - Marée, Viandes, Surgelés

Tarifification par tranches de poids dans tous les cas.

Pour les produits visés aux 2ème et 3ème paragraphes, on constate une tendance très nette à l'établissement de prix de bout en bout par tranches de poids.

Chaque Commissionnaire a ses modalités propres de facturation mais les transports sont réglés selon une périodicité, hélas ! imposée par les tendances générales du Marché.

IV - REMUNERATION DES TRACTIONNAIRES

TRAFIC INTERIEUR

Transport Ferroviaire

La traction est réglée à la S.N.C.F. selon des tarifs homologués par le Ministère et publiés. L'ensemble des denrées périssables est taxé au tarif n° 3, qu'il s'agisse de remises clients ou de remises commissionnaires de transport. Cependant, ces derniers bénéficient de tarifs diversifiés en fonction des tonnages remis, tarifs également publiés.

Transport Routier

Les denrées périssables ne faisant pas l'objet de tarification, les trafics se traitent de gré à gré avec les tractionnaires routiers.

TRAFIC INTERNATIONAL

Transport Ferroviaire

La traction est également réglée à la S.N.C.F. selon des tarifs publiés ou définis dans certains cas par Interfrigo, Transfesa ou les Chemins de Fer des nations intéressées, suivant les données spécifiques du voyage ou de la saison de production concernée.

.../...

Trafic Routier

Lorsqu'il s'agit de lots complets, les transporteurs sont rémunérés sur la base du Tarif Client moins commission réglementaire pour les pays où il existe des Tarifs bilatéraux, de gré à gré pour les autres.

Lorsqu'il s'agit de groupage, le tractionnaire est rémunéré par un prix au voyage fixe de gré à gré suivant les données spécifiques du voyage.

SYNDICAT NATIONAL DES AGENTS ET GROUPEURS DE FRET AERIEN

MARS 1975

ANNEXE n° 6

LES AGENTS ET GROUPEURS DE FRET AERIEN

Depuis 1954 s'est développé en France un système d'exploitation de fret aérien groupé qui existait déjà depuis plusieurs années aux Etats-Unis d'Amérique, notamment.

Les principes de ce groupage sont exactement ceux du groupage effectué par voie de surface.

Cependant, les groupeurs de fret aérien sont généralement des entreprises enregistrées comme agents IATA fret. Ils se doivent donc de respecter la réglementation tarifaire IATA, pour ceux qui opèrent sur les lignes internationales.

Les relations situées à l'intérieur de la zone franc posent des problèmes de natures différentes et seront donc examinées séparément :

1) - Groupage de fret aérien en zone IATA :

Les tarifs de fret aérien sont des tarifs publics, et ils sont applicables sans aucune discrimination à tous les usagers. Ils comprennent des tarifs marchandise générale basés sur des coupures de poids dont le principe remonte parfois à 1950 et qui, par conséquent, sont plus ou moins anachroniques.

Aux côtés de ces tarifs généraux existent des tarifs préférentiels applicables à des marchandises très spécifiques, marchandises que l'on espère ainsi attirer au transport aérien.

Ces tarifs préférentiels sont, pour des tranches de poids égales, très nettement inférieurs aux tarifs généraux, la proportion variant de 2 à 1 en moyenne.

Ces tarifs préférentiels sont relativement nombreux, notamment sur les relations les plus importantes, U.S.A. ou CANADA, par exemple.

.../...

Enfin, récemment et sur des lignes déterminées, le système des unités de charge a été mis en pratique et pour du fret containerisé amène des tarifs relativement bas qui sont toutefois pénalisés par un rapport poids/volume moins élevé que celui adopté pour le fret en vrac.

En dernier lieu, et uniquement sur les relations Paris/ New York - Paris/Montréal, des tarifs à 15 ou 30 tonnes pour des marchandises de même nature ont été promulgués à la suite d'accords gouvernementaux bilatéraux.

Les groupements de fret aérien, sur le plan international, sont donc contraints de tenir compte de cet ensemble tarifaire complexe. Or, les tarifs de groupage doivent amener un avantage tarifaire aux usagers. Les groupements publient donc, sur les lignes où le fret est le plus développé, des tarifs de groupage qui, pour les plus basses tranches de poids, représentent des avantages tarifaires se situant aux environs de 10 %.

Ces tarifs ne sont, à l'heure actuelle, soumis à aucun contrôle, tout au moins en France. Le seul impératif pour un groupement de fret aérien opérant en Zone IATA est de ne pas vendre plus bas que le plus bas des tarifs publiés par les compagnies aériennes à l'intérieur d'une même catégorie. Ce fait, en effet, serait considéré comme une rétrocession de commission à l'usager, ce qui est interdit par le contrat IATA.

En résumé, par conséquent, le groupage se trouve freiné par le fait d'une structure tarifaire inadéquate, et afin de ne pas ralentir les délais d'expédition, le groupement prend parfois le risque de travailler à perte.

2) - Groupage de fret aérien en zone ATAF :

La situation est tout à fait différente. La Compagnie U.T.A., voici une dizaine d'années, a introduit un tarif de groupage pour toutes les relations situées entre la métropole et les pays d'Afrique Occidentale et d'Afrique Centrale membres de la zone franc.

Ce tarif assure aux groupements, pour un volume de fret déterminé, l'application d'un tarif spécial (tarif de base moins 60 %).

A côté de ces tarifs restent toutefois des tarifs préférentiels, et certains tarifs contractuels.

Les groupements sur ces destinations publient des tarifs de groupage. Leur application est soumise à un contrôle conjoint groupements/compagnies aériennes. Cette façon de procéder a été génératrice d'une augmentation considérable du volume de fret aérien transporté entre la France et les pays de la zone franc.

UNION FEDERALE DES CHAMBRES SYNDICALES

DE COURTIERS DE FRET DE FRANCE

-ANNEXE N° 7-

LES COURTIERS DE FRET FLUVIAL

Aspect juridique et fonctions légales du courtage

Le courtage de fret est né de l'impérieuse nécessité d'assurer, entre la clientèle de la voie d'eau et les transporteurs par eau, une liaison en vue des deux missions principales suivantes :

- 1°) - La recherche du matériel pour assurer les transports que la clientèle sollicite,
- 2°) - La recherche d'une clientèle de la voie d'eau pour assurer à celle-ci un aliment suffisant et indispensable.

Cette double mission a fait du courtier de fret, que celui-ci soit un courtier sans matériel fluvial ou un courtier possédant du matériel fluvial, un véritable agent commercial dont le principal rôle est la recherche auprès d'une clientèle diverse et variée du fret à transporter par eau.

Dans l'état actuel de la législation, le courtier de transport par eau est un agent intermédiaire, inscrit et privilégié. Il a l'obligation d'être assermenté et d'être du croire pour le règlement du fret.

Il est, en outre, responsable de l'exécution des transports. Il doit faire son occupation habituelle de la profession de courtier de fret et fournir un cautionnement.

Il est, seul, admis à représenter des tiers dans les bourses publiques d'affrètement, mais son intervention est facultative.

Il a l'obligation de faire partie d'une Chambre Syndicale Régionale de Courtiers de Fret, de respecter les obligations professionnelles édictées par le règlement intérieur de la Chambre Syndicale, lequel est approuvé par le Directeur de l'Office National de la Navigation agissant par Délégation du Ministre chargé des transports.

.../...

Il figure parmi les employeurs dans l'organisation corporatrice et a des représentants spéciaux au sein des organismes corporatifs.

Son rôle est de provoquer des offres de transport, de rédiger les pièces réglementaires, de faire les avances sur fret, de surveiller pour le compte de l'expéditeur les opérations de chargement et de déchargement, de représenter d'une manière générale les expéditeurs dans toutes les opérations relatives à l'exécution des contrats de transport.

Il a pour mission de constater et d'appliquer dans les formes réglementaires les cours déterminés par les transactions et les négociations qui s'opèrent dans les bourses de fret.

Il ne peut cumuler d'autres fonctions en matière de courtage, ni faire des opérations de commerce pour son compte (à l'exception de professions annexes, connexes ou complémentaires du transport).

Il est déclaré banqueroutier en cas de faillite et ne peut être réintégré s'il est destitué.

La recherche du fret est la mission principale du courtier. La réalisation des affrètements devenant une question accessoire consistant à trouver le matériel fluvial propre à l'exécution de ces transports.

Son rôle de prospection de la clientèle comporte évidemment une multitude de connaissances que l'on ne peut acquérir que par une très longue pratique du transport fluvial, d'un sens commercial très développé, d'une certaine surface commerciale, de la connaissance parfaite des voies navigables, de leur régime et de leurs caractéristiques, et aussi du matériel fluvial, et même de son personnel.

En résumé, et seulement en théorie, sinon en droit, le courtier de fret est un mandataire dont la mission devrait seulement consister à rapprocher deux parties pour les amener à s'entendre et à former, l'une avec l'autre, un contrat de transport.

Son rôle normal et sa mission essentielle devraient consister à se cantonner dans un mandat d'intermédiaire pour rapprocher les parties.

Depuis plusieurs décennies, les différents moyens de transports ont connu des évolutions à la fois techniques et commerciales considérables auxquelles est venue s'ajouter une réglementation spécifique à chaque mode, et la navigation intérieure n'a pas échappé à cette évolution.

C'est ainsi que plusieurs textes législatifs ont réglementé les transports fluviaux et l'affrètement fluvial ; textes formant le code des voies navigables et de la navigation intérieure.

Outre la tendance tant nationale, qu'internationale visant à tout réglementer, le comportement de la clientèle s'est radicalement modifié et il a fallu au courtier de fret se substituer de plus en plus entièrement à la clientèle de la voie d'eau pour la réalisation du transport et pour l'acheminement du matériel à destination.

La clientèle en général n'admet plus que le courtier de fret qu'elle mandate ne soit qu'un intermédiaire entre elle et le transporteur pour la recherche du matériel. Elle exige du courtier de fret des fonctions multiples qui font de celui-ci presque toujours en fait, mais non en droit, un commissionnaire de transport.

Non seulement, le comportement de la clientèle dénature le rôle du courtier de fret intermédiaire mais, même les textes législatifs de par leurs dispositions créent au courtier de fret des obligations qui l'apparentent plus au commissionnaire de transport comportant des obligations de résultat, qu'à un intermédiaire mandataire de la clientèle.

En effet, l'arrêté du 29 juin 1942 pris en application de la loi du 22 mars 1941 prévoit :

en son article 17 :

"Le rôle du courtier est de provoquer des offres de voyages,"
"de rédiger les pièces réglementaires des divers contrats de"
"transport, de faire aux marins des avances sur fret qui "
"sont immédiatement exigibles, de surveiller pour le compte "
"de l'expéditeur le chargement et le déchargement de la mar-"
"chandise et, d'une façon générale, de représenter l'expé- "
"diteur dans toutes les opérations relatives à l'exécution "
"de contrat de transport."

en son article 20 :

"Il a l'obligation d'être assermenté et d'accepter toutes les"
"charges de sa profession, notamment celle d'être du croire "
"en ce qui concerne le règlement du fret. Il est, en outre, "
"responsable de l'exécution du transport".

Compte tenu des usages de la profession, du rôle naturel du courtier de fret et des textes qui réglementent la profession, on peut synthétiser la fonction de courtier de fret comme suit :

- former le transport,
- informer, prospecter, représenter la clientèle,
- réaliser, transiger, contrôler, exécuter, surveiller le transport,
- arbitrer tous différends nés à l'occasion du transport.

.../...

C'est en effet le courtier de fret qui doit rechercher des clients pour la voie d'eau et provoquer les ordres de transport ; sauvegarder le tonnage alimentant la voie d'eau, assurer le prolongement du service commercial de la clientèle, et en même temps le service commercial de la batellerie dans sa grande majorité artisanale.

Pour remplir ses fonctions, le courtier de fret doit :

- prospecter et réceptionner les demandes de transport,
- étudier les possibilités d'exécution des transports demandés,
- renseigner la clientèle sur ces possibilités,
- rechercher le matériel convenant à l'exécution du transport,
- s'assurer de l'état de navigabilité et du conditionnement du matériel qui lui est proposé,
- veiller à ce que le matériel fluvial et la responsabilité civile du transporteur soit correctement assurés,
- discuter, conclure et établir les contrats de transport et les pièces et documents qui accompagnent ce contrat.

Par la conclusion de ce contrat, il doit :

- sauvegarder les droits des deux parties contractantes : expéditeur et transporteur,
- veiller, et au besoin faire assurer la marchandise et la responsabilité civile du transporteur.

Une fois la conclusion du contrat réalisée, le courtier de fret doit veiller à la mise à quai du bateau.

En cas de besoin, et à la demande de la clientèle, il veille au chargement du bateau et à la bonne rédaction de la lettre de voiture.

Il doit, en vertu de l'article 4 de l'arrêté du 29 juin 1942, consentir obligatoirement aux transporteurs des avances sur fret jusqu'à 50 pour cent du prix correspondant au tonnage auquel s'applique le fret, aussitôt après l'établissement de la lettre de voiture, et de 25 pour cent supplémentaires lorsque la moitié du trajet aura été effectuée.

Il ne pourra retenir sur ces avances ni intérêts, ni escompte, ni commission d'aucune sorte.

Il doit remplir les formalités d'expédition du bateau, suivre la marche du bateau jusqu'à son arrivée et en informer son client.

Il doit enregistrer la décharge ou les réserves faites par le destinataire et, dans la quasi totalité des cas, régler le montant du fret au transporteur.

Outre ses obligations contractuelles ou réglementaires, le courtier de fret est très souvent amené à arbitrer tous les différends du transport; la clientèle a pris l'habitude d'avoir recours à son arbitrage dans toutes les contestations, des délais de planche, des taux de surestaries, dans les poids reconnus, dans les avaries en cours de route ou à l'arrivée, dans tous les cas de déroutement par suite de chômage ou d'interruption de navigation, etc ...

Cette énumération de la fonction de courtier de fret est forcément incomplète. Les conditions actuelles de l'affrètement avec tour de rôle et les règles administratives qui régissent les transports fluviaux exigent de la part du courtier de fret, en dehors des points cités plus haut, beaucoup plus de souplesse et de perspicacité, que du temps de la liberté de transaction en vigueur avant 1936.

On perçoit, rien que par l'exposé sommaire des fonctions très multiples et de l'étendue des responsabilités du courtier de fret, toute l'importance de son rôle dans l'économie des transports.

Le transport par eau sous connaissement fluvial.

Si les documents du transport fluvial étaient constitués jusqu'en 1960 par un contrat d'affrètement, qu'accompagnait une lettre de voiture, depuis la parution le 20 juillet 1960 d'un arrêté ministériel, a été créé un connaissement fluvial faisant foi entre tous ceux qui sont intéressés au chargement ainsi qu'entre eux et les assurés.

Le connaissement fluvial institué par ledit arrêté est un titre analogue au connaissement maritime dont il emprunte plusieurs règles.

Le connaissement est un titre représentatif des marchandises chargées. La transmission du connaissement équivaut à la tradition matérielle des marchandises. Il est ainsi possible de faire des opérations de vente et de nantissement sur les marchandises en cours de route.

L'introduction de ce nouveau titre de transport et de propriété de la marchandise posait à la navigation intérieure de sérieux problèmes compte tenu du faible niveau général d'instruction des bateliers, dont un certain nombre était encore à l'époque quasiment analphabète.

C'est pour tenir compte du manque général de formation des patrons bateliers à utiliser le connaissement fluvial, qu'a été prévue la nécessaire intervention du courtier de fret pour l'établissement et la signature conjointement avec celle de l'expéditeur et du transporteur, du connaissement fluvial.

De même, le texte du connaissement prévoit l'obligation pour le transporteur d'informer le courtier de fret de tous arrêts ou de toutes perturbations dans le cours du transport, ainsi que d'annoncer son arrivée au courtier de fret. Ce document prévoit également l'intervention du courtier de fret pour la vérification des endos du connaissement et de l'identité du destinataire.

.../...

Publicité des prix de transport.

Les transports intérieurs par navigation fluviale sont strictement réglementés pour assurer une répartition équitable des transports et respecter toutes les dispositions édictées par la réglementation. Ils sont soumis à une tarification obligatoire édictée par les pouvoirs publics.

En trafic international, via les frontières terrestres, la même réglementation est de rigueur, sauf en ce qui concerne les prix de transport qui suivent la loi de l'offre et de la demande.

Dans un cas comme dans l'autre, la publicité des prix pratiqués est parfaitement assurée puisque les documents du transport y font strictement référence et que les documents sont soumis au visa administratif.

De même, les délais de chargement ou de déchargement : (starie ou surestarie), ainsi que tous les frais accessoires de transport : péages, taxes, commissions d'affrètement, doivent obligatoirement figurer dans les décomptes de frais figurant au contrat.

Rémunération du Courtier de Fret.

Les conditions de rémunération du courtier de fret, sont déterminées par la réglementation. L'article 8 de l'arrêté du 29 juin 1942 pris en application de la loi du 22 mars 1941 précise :

- LA COMMISSION D'AFFRETEMENT DUE AU COURTIER DE FRET NE PEUT DEPASSER 5 % DU MONTANT DU FRET.
- LE MONTANT DES SURESTARIES ET DES PRIMES DIVERSES N'ENTRENT PAS EN LIGNE DE COMPTE POUR LE CALCUL DE CETTE COMMISSION D'AFFRETEMENT.
- CETTE REMUNERATION PLAFONNEE A 5 % DU MONTANT DU FRET EST APPLICABLE AUSSI BIEN AUX TRANSPORTS INTERIEURS QU'AUX TRANSPORTS A L'EXPORTATION.

La commission d'affrètement, pour les transports intérieurs et sur le parcours en territoire français, pour les transports à l'exportation, est soumise à une retenue de 10 % en vertu de la loi n° 53-301 du 9 avril 1953 dite loi Morice prise pour l'amélioration et la modernisation des voies navigables. Cette retenue est versée trimestriellement à l'Office National de la Navigation.

Pour la pratique du transport sous connaissement fluvial et pour tenir compte de la nécessaire intervention du courtier de fret et des responsabilités qu'il encourt pour de tels contrats, l'arrêté du 20 juillet 1960 créant le connaissement dispose que :

"Le courtier d'un transport sous connaissement perçoit en " "sus de la commission prévue par l'article 8 de l'arrêté " "du 29 juin 1942 une commission supplémentaire payée par " "l'expéditeur et dont le taux ne pourra dépasser un pour " "mille de la valeur de la marchandise".

.../...

Devant la résistance concertée de la clientèle à acquitter cette commission supplémentaire, et aussi par souci de sauvegarder le trafic fluvial en ne grevant le transport sous connaissance que d'une commission modique, l'Union Fédérale des Chambres Syndicales de Courtiers de Fret a pris la décision en 1960 de recommander à ses adhérents de ne prélever qu'une commission de 0,25 pour mille pour les transports intérieurs et de 0,50 pour mille pour les transports à l'exportation.

Malgré cette large concession, la clientèle s'est toujours refusée et refuse encore d'acquitter cette modique commission de connaissance.

Frais d'affrètement.

Devant l'extrême modicité de la commission d'affrètement et les exigences de plus en plus marquées de la clientèle en matière de documentation, de renseignement, de frais d'étude préalables à l'affrètement proprement dit, de surveillance notamment de l'acheminement normal du matériel, des frais d'intervention vis-à-vis des chargeurs, des renseignements divers et fréquents nécessitant de nombreuses communications téléphoniques et des échanges par telex, des frais bancaires excessifs nécessités par la remise des avances sur fret, des soldes de fret et des frais accessoires du transport dont le remboursement est beaucoup trop long, l'Union Fédérale des Courtiers de Fret a recommandé en 1964 à ses adhérents de recouvrer en moyenne par transport une somme forfaitaire de 15 F. H.T. pour couvrir l'ensemble de ces frais.

Non seulement la clientèle, dans sa quasi totalité s'est refusée au remboursement de ces frais divers, mais elle a même prétexté de l'insertion de cette mention "frais divers" pour réfouler la facturation des frais de transport dûs au courtier, allongeant ainsi plus encore le remboursement des factures de débours des courtiers.

Commission de ducroire

Le souci du législateur a toujours été depuis l'origine de la réglementation - décret du 30 juin 1934 - arrêté d'application du 31 mai 1935 - de prémunir le transporteur fluvial contre l'insolvabilité de la clientèle.

Un tel souci était louable puisque du fait de la réglementation impliquant une répartition des transports par tour de rôle, le transporteur ne pouvait préjuger de la solvabilité d'un client, en offrant, par l'intermédiaire d'un courtier, un transport en bourse publique.

Le législateur a donc prévu à l'article 9 de l'arrêté du 31 mai 1935 que "le courtier qui est ducroire peut, en outre, recevoir une commission spéciale qui ne peut en aucun cas être récupérée sur le transporteur".

.../...

Devant l'impossibilité d'appliquer un tel texte, les organisations du courtage sont intervenues auprès des organismes de tutelle (Ministère des Travaux Publics et des Transports à l'époque et l'Office National de la Navigation) pour modifier l'interprétation de cet article.

La réglementation prévoyant que les Règlements Intérieurs des Chambres Syndicales doivent être soumis à l'approbation ministérielle, les Chambres Syndicales de Courtiers de Fret ont demandé et obtenu, l'insertion dans leur Règlement Intérieur du paragraphe suivant :

"Ils (courtiers de fret) auront l'obligation d'être du croire,"
"soit pour l'exécution du transport, soit pour le règlement "
"du fret, soit pour les deux lorsque cela leur sera demandé "
"et stipulé par une clause spéciale de la convention qui "
"fixera le montant de la commission supplémentaire et indi- "
"quera à la charge de qui elle sera mise (transporteur ou "
"expéditeur)."

Bien que ce texte, régulièrement approuvé par délégation du ministre des transports à Monsieur le Directeur de l'O.N.N. ait levé toute ambiguïté concernant le du croire et la commission pouvant le rémunérer, il n'a jamais été possible d'en obtenir le paiement soit par la clientèle, soit par les transporteurs.

Facturation des transports.

Ainsi que nous l'avons vu précédemment, le courtier de fret fluvial a l'obligation de remettre au transporteur 50 pour cent d'avance sur fret dès le chargement, 25 % du fret dès que la moitié du parcours a été effectuée, de régler pour le compte de son mandant le montant du fret, 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 devraient être remboursés au comptant, la clientèle prétextant de ses difficultés financières et 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 d'une manière extrêmement dangereuse la déjà faible rentabilité du courtage au point d'en compromettre sérieusement la maintenance.

Il est tout simplement aberrant que de telles pratiques puissent subsister malgré les nombreuses réactions de l'organisation du courtage de fret.

.../...

LE PRIVILEGE.

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.

Cette assimilation dans les faits du rôle du courtier à celui du commissionnaire de transport est proprement aberrante, 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 commissionnaire fait pour l'affaire du commettant.

De récentes et 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.

Ceci montre qu'il existe une lacune grave dans la législation privant le courtier de fret du privilège pour le garantir du remboursement de ses débours.

0

0

0

Cette analyse du rôle, de la fonction, de la rémunération du courtier de fret montre à l'évidence, que sa pérennité est très compromise et que sa disparition nuirait gravement aux intérêts des transporteurs fluviaux ne possédant aucun appareil commercial leur permettant de démarcher ou de réaliser les transports par voie navigable.

Dans les pays voisins : BELGIQUE, HOLLANDE, possédant une structure de transport fluviaux comparable à la nôtre, les conditions d'exercice de la profession de courtier de fret sont très nettement différentes et plus avantageuses.

En effet, dans ces deux pays, il n'existe en réalité aucune réglementation imposant aux courtiers de fret des responsabilités et des charges identiques à celles qui existent en FRANCE.

D'autre part, dans ces pays, la rémunération du courtage de fret est largement supérieure puisqu'elle se situe à 10 % du montant du fret.

.../...

Cette situation permet d'expliquer que le courtage de fret dans ces deux pays est mieux rémunéré et plus florissant, expliquant par là-même les prises de participation assez marquées des ressortissants de ces pays dans les affaires de courtage de fret français.

Nous considérons en conséquence qu'il conviendrait :

- 1°) - D'augmenter considérablement la rémunération en pourcentage de la commission d'affrètement fluvial ;
- 2°) - De clarifier la situation du courtier de fret "ducroire" ;
- 3°) - D'officialiser la pratique de "frais de dossiers ou frais d'affrètement" à la charge de la clientèle ;
- 4°) - De fixer d'une manière légale le délai de remboursement au courtier de fret de ses débours, en fixant notamment des montants d'agios pour dépassement des délais de paiement ;
- 5°) - D'étudier la possibilité pour le courtier de fret fluvial d'obtenir le privilège sur marchandise en cas de défaillance du client.

0

0 0

MARS 1975

ANNEXE n° 8

PROJET DE CODE DE DEONTOLOGIE

(Elaboré par la Fédération Française des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport, Commissionnaires en Douane, Transitaires, Agents Maritimes et Aériens, sera soumis à l'examen et à l'approbation des autres fédérations membres du C.N.C.T.).

CHAPITRE 1 - DEFINITION

ART. 1 - Les entreprises membres d'un Syndicat affilié à l'une des Fédérations membres du Conseil National des Commissionnaires de Transport, sont tenues d'observer et d'appliquer les dispositions du présent code de déontologie qui contient l'ensemble des règles minimales dont la Profession juge le respect nécessaire.

Ces Syndicats sont tenus de mettre en oeuvre tous les moyens dont ils disposent pour la diffusion et l'application du présent code.

ART. 2 - Sont "Entreprises Affiliées" au sens du présent code, les entreprises qui, professionnellement, conçoivent, organisent et réalisent, pour le compte d'autrui, un transport de marchandises, national ou international, ainsi que les prestations nécessaires à la réalisation de l'opération.

Ces entreprises ont seules le droit d'apposer sur leurs papiers et documents commerciaux, le LABEL NATIONAL des Commissionnaires de Transport.

CHAPITRE II - OBLIGATIONS DES ENTREPRISES AFFILIEES A L'EGARD DE LEURS COMMETTANTS

ART. 3 - Les entreprises affiliées veillent à tous égards aux droits et intérêts de leurs commettants.

Elles se conforment aux instructions que ceux-ci leur donnent en temps utile, en ce qu'elles sont compatibles avec la mission qui leur est confiée et sa nature juridique.

Leurs obligations réciproques doivent faire l'objet d'un contrat qui peut résulter d'un simple échange de lettres ou même, de l'acceptation tacite d'instructions verbales ou écrites.

Lorsque les documents contractuels passent sous silence certaines dispositions nécessaires à la définition des rapports entre les deux parties, on doit admettre que sont applicables, les conditions générales publiées par les Fédérations membres.

En cas d'instructions nouvelles du commettant, l'Entreprise affiliée doit s'y conformer sauf si celles-ci sont de nature à entraver son exploitation normale ou apporter préjudice aux intéressés à d'autres envois.

.../...

ART. 4 - L'entreprise affiliée n'est tenue à faire assurer la marchandise que si elle en a reçu l'ordre exprès du commettant renouvelé à chaque expédition ; en ce cas, à défaut d'instructions particulières, elle n'est tenue de contracter cette assurance que dans le cadre des stipulations usuelles.

(Cet article devra être complété pour tenir compte des régimes propres à certaines catégories d'activités).

ART. 5 - Si des mesures spéciales ou imprévues s'avèrent nécessaires dans l'intérêt de la marchandise, l'entreprise affiliée doit en informer le commettant et s'en tenir aux instructions de ce dernier.

Toutefois, en l'absence de telles instructions ou si l'urgence la met dans l'impossibilité de les requérir, elle doit agir de la manière qui lui paraît la plus appropriée aux circonstances, prenant d'elle-même les mesures conservatoires.

ART. 6 - L'entreprise affiliée est tenue d'accomplir ses obligations sans retard, compte tenu des circonstances et usages.

ART. 7 - Les entreprises affiliées sont tenues au secret professionnel.

Elles veillent à ce que les informations qu'elles obtiennent sur les affaires de leurs commettants ne soient pas divulguées à des tiers.

CHAPITRE III - NATURE DES SERVICES OFFERTS

ART. 8 - Dans le cas où l'entreprise affiliée agit comme Commissionnaire de Transport, libre du choix des voies et moyens appropriés, elle est garant de l'arrivée des marchandises à bon port, sauf cas de force majeure.

Si la marchandise n'arrive pas à bon port, elle est tenue de réparer le préjudice subi par son commettant dans la limite de ses engagements contractuels, ou de celle résultant des Conditions Générales de la Fédération.

Il est précisé qu'elle est responsable dans le cadre des lois et règlements du fait des agissements des intervenants qu'elle choisit librement lorsque la responsabilité de ceux-ci est elle-même engagée et dans la stricte mesure où la responsabilité de ces intervenants est engagée.

ART. 9 - L'entreprise affiliée qui agit comme Commissionnaire de Transport est habilitée à remettre des certificats de prise en charge et des documents de transport combiné.

.../...

A ce titre elle est responsable des marchandises depuis leur prise en charge jusqu'à leur livraison au réceptionnaire, sauf cas de force majeure. Lors de la prise en charge, elle est tenue de reconnaître les colis et de s'assurer de leur bon état apparent.

(Cet article sera complété pour tenir compte du régime des affrèteurs routiers).

ART. 10 - Dans le cas où l'entreprise affiliée agit comme Transitaire-mandataire, elle doit mettre en oeuvre les moyens nécessaires conformes à l'exécution du mandat qu'elle a reçu sans que les initiatives, que les circonstances lui imposeraient en dehors de sa mission, puissent engager sa responsabilité.

ART. 11 - Le Commissionnaire de Transport affilié qui traite à forfait, a la faculté de choisir librement les transporteurs sous réserve que ceux-ci offrent un service adéquat. Le client aura la possibilité de choisir entre une cotation forfaitaire globale, une cotation forfaitaire décomposée selon une nomenclature type et une cotation détaillée.

Le commissionnaire n'est pas tenu d'indiquer à son client les conditions auxquelles il a traité à moins que le devis n'ait pas été respecté ou que l'obligation de résultat n'ait pas été atteinte.

ART. 12 - L'entreprise affiliée qui agit en régie a le devoir de rechercher les modes de transport les plus économiques offrant un service approprié.

Elle doit, à la demande de son client, rendre compte des conditions exactes obtenues des transporteurs.

ART. 13 - En contrepartie des services qu'elles rendent, les entreprises affiliées sont fondées à recevoir une rémunération à laquelle elles ne peuvent renoncer.

Lorsqu'il y a forfait, cette rémunération est incluse dans le prix prévu.

Si l'affaire est traitée en dehors d'un forfait, la rémunération doit être convenue à l'avance et à défaut, découler des tarifs ou usages professionnels.

ART. 13 bis - Dans ce dernier cas, la facture détaillée doit se référer à la nomenclature-type des prestations effectuées par le Commissionnaire de transport et jointe au présent Code.

.../...

CHAPITRE IV - OBLIGATIONS DES ENTREPRISES AFFILIEES A DE LEURS
CONFRERES

ART. 14 - Les dirigeants et employés d'une entreprise affiliée s'interdisent toute démarche, manoeuvre, déclaration tendant à nuire à la réputation d'un confrère ou d'être préjudiciable à ses affaires.

ART. 15 - Si un salarié change de situation, son nouvel employeur doit prendre garde à ce qu'il ne démarché pas systématiquement la clientèle avec laquelle il était précédemment en rapport, en vue de la détourner à son profit.

S'il était auparavant lié par un contrat de travail avec une autre entreprise, son nouvel employeur doit faire respecter par celui-ci toute clause de non concurrence éventuellement contenue dans ledit contrat de travail et les usages en matière de concurrence.

ART. 16 - Les conditions de prix qu'une entreprise affiliée est susceptible de proposer à sa clientèle ne doivent en aucun cas être inférieures aux prix coûtants. Les cotations qui enfreindraient cette obligation exposent de plein droit l'entreprise affiliée qui les propose, aux sanctions disciplinaires prévues au présent code.

Il en est de même des propositions de service que l'entreprise affiliée soumissionnaire ne peut réellement offrir en ayant recours à une sous-traitance normale et notamment les propositions reposant sur des conditions de transport que le soumissionnaire n'a pas obtenues et qu'il n'est pas possible d'obtenir dans le cadre normal de la concurrence.

ART. 17 - Les ententes entre entreprises affiliées qui mettent en cause la libre concurrence, sont proscrites.

ART. 18 - Lorsqu'une entreprise affiliée transmet tout ou partie de la mission qui lui a été confiée par son commettant à un confrère, leurs obligations réciproques doivent faire l'objet d'une convention qui peut résulter d'un simple échange de lettres ou même, de l'acceptation tacite d'instructions verbales ou écrites.

Au cas où les instructions données par l'entreprise affiliée à l'intervenant qu'elle a choisi sont incomplètes, il y a lieu de se référer aux usages ainsi qu'au présent code.

.../...

CHAPITRE V - OBLIGATIONS DES ENTREPRISES AFFILIEES VIS-A-VIS DES
TRANSPORTEURS

ART. 19 - L'entreprise affiliée intervenant au transport, choisie par une autre entreprise affiliée doit s'abstenir de s'adresser directement au client de son mandant, sauf dans les cas d'urgence ou s'il en a reçu l'autorisation expresse de celui-ci.

ART. 20 - L'entreprise affiliée doit fournir à l'intervenant qu'elle utilise les renseignements exacts et précis de nature à lui permettre d'accomplir la mission qu'elle lui a confiée. Si les renseignements qui ont été fournis sont imprécis ou inexacts, l'entreprise affiliée en assume seule la responsabilité vis-à-vis de son commettant, à charge de recours.

ART. 21 - Les entreprises affiliées lorsqu'elles agissent en qualité de Commissionnaire de Transport, chargent les marchandises qui leur sont confiées en leur propre nom.

ART. 22 - Les entreprises affiliées peuvent prendre des engagements contractuels avec certains transporteurs, groupements de transport ou conférences maritimes ayant pour objet de réserver à ces derniers la totalité ou une partie bien définie de leur trafic sur des parcours convenus.

De tels accords ne doivent contenir aucune clause susceptible de porter préjudice aux intérêts du Commettant.

ART. 23 - Les entreprises affiliées ne doivent en aucun cas faire aux Transporteurs des déclarations intentionnellement inexacts.

ART. 24 - Si l'entreprise affiliée traite en régie, son rôle se limite à l'organisation du transport sous sa responsabilité. Elle doit alors en avertir son commettant.

ART. 25 - L'entreprise affiliée a l'obligation de rémunérer les services qui lui sont rendus, soit en augmentant le montant du prix forfaitaire prévu, soit en réglant les rémunérations convenues ou, à défaut de convention expresse, la ou les commissions fixées par les tarifs en vigueur.

ART. 26 - L'entreprise affiliée ne doit pas faire supporter par l'intervenant qu'elle a choisi l'avance de débours que ce dernier peut être amené à régler. Elle doit, dans tous les cas, obtenir de son commettant une provision qu'elle doit mettre à la disposition de celui-ci.

ART. 27 - L'entreprise affiliée peut recevoir du transporteur une commission rémunérant la commercialisation du fret qu'elle lui a remis.

.../...

CHAPITRE VI - COMMISSION DE "DEONTOLOGIE PROFESSIONNELLE"

ART. 28 - Une commission constituée au sein du Conseil est instituée en vue d'aider les entreprises affiliées et les Syndicats dans l'interprétation du présent code.

Elle prend le nom de Commission de Déontologie Professionnelle.

Sa composition sera fixée par un règlement d'application.

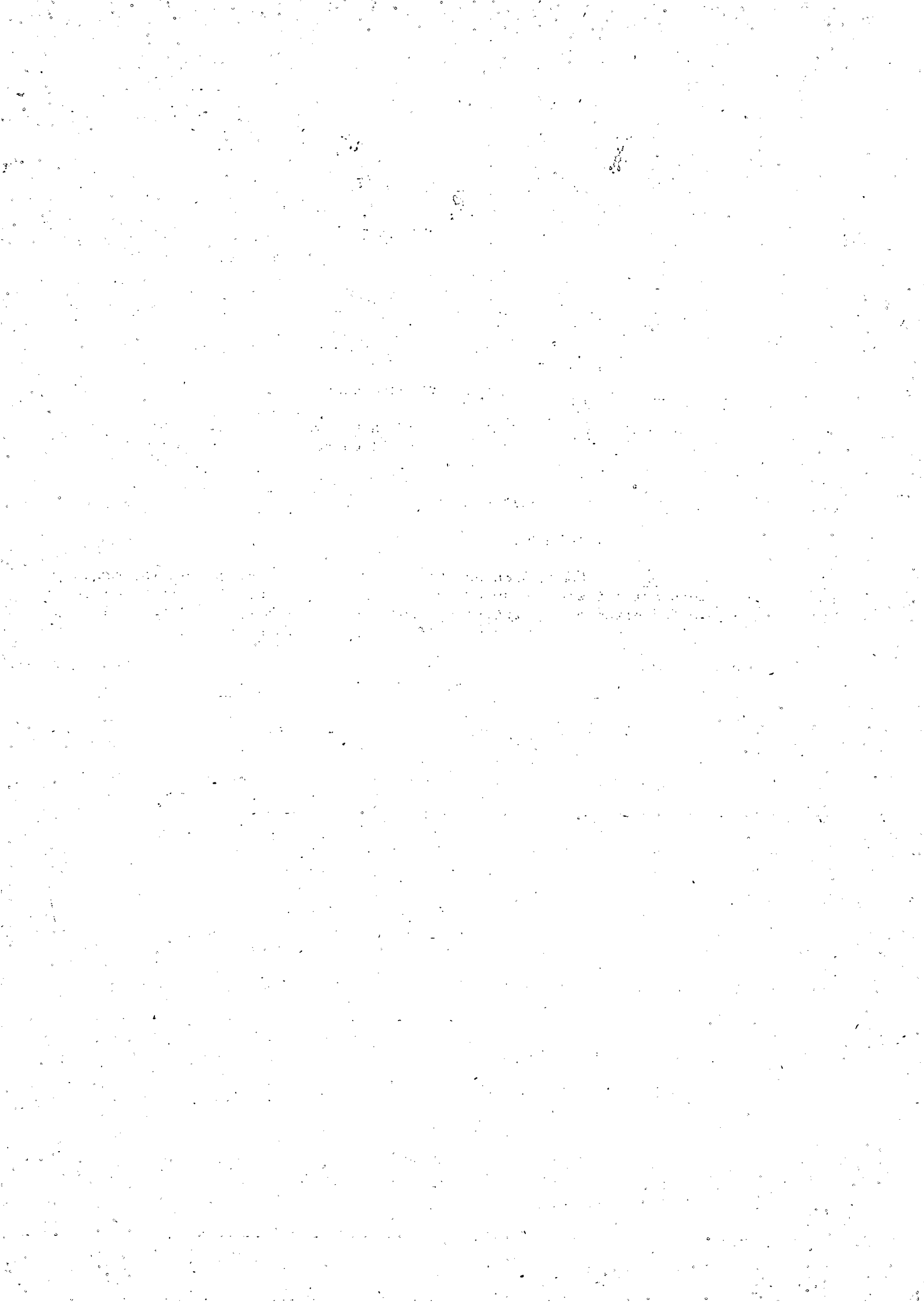
ART. 29 - Cette commission peut être consultée par :

- une entreprise affiliée adhérant à un Syndicat ressortissant du Conseil qui sollicite par le canal de son Syndicat un avis sur une disposition du présent code.
- un Syndicat ressortissant au Conseil.
- le Conseil lui-même.

ART. 30 - La Commission est tenue de donner son avis dans les deux mois qui suivent la demande qui lui est faite. Celui-ci peut rester confidentiel ou au contraire, donner lieu à plus ample diffusion, sans que soit toutefois dévoilé le nom du ou des consultants.

CHAPITRE VII - RECOURS A DES PROCEDURES DISCIPLINAIRES

(Réservé)



FEVRIER 1975

ANNEXE N° 9

IMPLANTATION DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT

FRANCAIS A L'ETRANGER

Ces comptages ont été établis à partir de données diverses (renseignements recueillis auprès de la Direction du Trésor, enquêtes du C.F.C.E. et de la F.F.C.A.T.). Ces résultats ne sauraient être exhaustifs, les sources d'information étant trop fragmentaires. Ils font apparaître que 70 entreprises françaises se sont implantées sur les marchés extérieurs.

Ces résultats donnent cependant une vue significative de la présence des auxiliaires de transport à l'étranger.

I - CARACTERISTIQUES SECTORIELLES DE L'IMPLANTATION DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT FRANCAIS A L'ETRANGER -

L'implantation des commissionnaires français à l'étranger revêt un double aspect :

1°) - Géographiquement, l'implantation est faible dans les régions développées -

. Aux ETATS-UNIS, la représentation est particulièrement faible, voire en régression. La position juridique de la filiale la contraint le plus souvent à ne pouvoir réaliser que le trafic FRANCE-PAYS D'ACCUEIL (elle ne possède pas la licence de consolidation C.A.B.).

D'une façon générale, l'implantation des entreprises européennes aux ETATS-UNIS est faible.

. En EUROPE, la présence française se remarque surtout en ALLEMAGNE et en BELGIQUE, mais sa diffusion est assez importante. Il est à noter que la SUISSE, réalisant de fortes prises de participation en FRANCE, est loin de connaître la même pénétration : la présence française y est particulièrement faible.

..../....

Dans les autres régions, on peut noter la présence assez développée dans les pays d'AMERIQUE LATINE et surtout dans les pays d'AFRIQUE, principalement francophones.

2°) - Economiquement, la structure du commerce extérieur français amène un certain paradoxe -

Nous venons de voir la forte implantation française en AFRIQUE et sa relative faiblesse en EUROPE (par rapport à ses concurrents notamment), bien que la FRANCE réalise un des plus forts taux d'exportation intra-C.E.E. et l'un des plus faibles pour les exportations extra-C.E.E.

Il semblerait donc que le développement du commerce extérieur français ne soit pas accompagné des structures équivalentes. En effet, à la forte croissance en volume des échanges devrait correspondre une stratégie d'implantation beaucoup plus forte :

- assurer le trafic marchandise,
- surtout, posséder à l'étranger une infrastructure en rapport avec la densité du trafic (stockage, "terminal", aérien, routier, etc ..),
- le plus important serait d'implanter aussi un réseau de distribution sur place, condition nécessaire pour un réel développement de la conquête du marché à l'étranger.

C'est au niveau de ces deux dernières remarques que se situe la faiblesse relative de la FRANCE vis-à-vis de ses concurrents, surtout dans les zones développées. La maîtrise des opérations postérieures au transport proprement dit, si elle exige de gros efforts d'investissements, est seule à pouvoir établir une position réellement concurrentielle vis-à-vis du pays d'implantation.

II - CLASSIFICATION DES ENTREPRISES SELON LES EFFECTIFS SALARIES -

La ventilation des entreprises françaises ayant investi à l'étranger selon l'importance des effectifs employés, n'a pu être obtenue que pour la moitié des entreprises (35 entreprises).

.../...

L'identification de l'ensemble des entreprises n'a pu être effectuée parce que les comptages statistiques ont été réalisés à partir de la seule raison sociale des sociétés, sans disposer d'un numéro d'identification (numéro INSEE ou numéro SIREN) des entreprises ou éventuellement l'adresse de leur siège social.

Ces résultats doivent être interprétés avec prudence. En particulier, étant donné que les entreprises les plus importantes sont plus faciles à identifier, car elles sont généralement plus connues nominativement, ils conduisent probablement à surestimer la proposition des grandes entreprises.

EFFECTIF SALARIE AU 31/12/1973	CAPITAUX FRANCAIS A L'ETRANGER
	NOMBRE D'ENTREPRISES
0 à 5 salariés	--
6 à 9 salariés	3
10 à 19 salariés	--
20 à 49 salariés	6
50 à 99 salariés	5
100 à 199 salariés	3
200 à 499 salariés	11
500 à 999 salariés	3
1000 à 1999 salariés	3
2000 et plus	1
<u>-TOTAL-</u>	35 (sur 70)

.../...

IMPLANTATION DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT FRANCAISA L'ETRANGER

PAYS	<u>-NOM DE LA SOCIETE-</u>	ANNEE DE PREMIERE PARTICIPATION
R.F.A.	ADRIEN MARTIN	--
	BEYER	1964
	BOURGEY-MONTREUIL	--
	CONSORTIUM DE TRANSPORT INTERNATIONAUX..	1970
	DEVROYE & FILS	--
	FISCHER	--
	GONDRAND	--
	HEPPNER (3 filiales)	1953 - 1973
	JONEMANN	--
	LESAGE & CIE	--
	MORY	--
	SCAC (17 filiales)	13 en 1959
	STE MARAIS FRERES	1970
	SOGENA	1970
	SEEGMULLER	1939
	TAILLEUR	--
	TRANSEST	--
WALON	1971	
WOEHL & CIE	1961	
WORMS	--	
ITALIE	BOURGEY-MONTREUIL	--
	CALBERSON INTERNATIONAL	1971
	CALBERSON	1967
	DOCKS DE BOURGOGNE	1965
	GONDRAND	--
	MEDITERRANEENNE DE TRANSIT	1964
	MUTTE TRANSPORT	--
	PAN EUROPEENNE DE TRANSPORT	1970
	SAGA	1969
	SCETA	1964
	SCAC	--
SERRE & PILAIRE	--	
STE GRENOBLOISE DE TRANSPORT	--	

.../...

PAYS	-NOM DE LA SOCIETE-	ANNEE DE PREMIERE PARTICIPATION
ITALIE (suite)	T.T.M.F. (Sté DE TRANSPORTS TERRESTRES, MARITIMES ET FLUVIAUX)..... T.T.R.H.R. HUE..... WALON..... WORMS.....	1974 --- 1971 1963
PAYS-BAS	ADRIEN MARTIN..... CALBERSON INTERNATIONAL..... DOCKS DE BOURGOGNE..... GONDRAND..... J.B. INTERNATIONAL..... JULES ROY..... MORY..... SCAC (7 filiales)..... STE W. CORY & FILS..... WORMS.....	-- 1966 --- --- 1970 1971 1972 4 en 1973 1936 ---
BELGIQUE	ADRIEN MARTIN..... BEAUVAIS-TRANSIT..... BOURCEY-MONTREUIL..... CAT..... CIE NANTAISE DES CHARGEURS DE L'OUEST..... CIE LOIRE ATLANTIQUE..... CIE MORBIHANNAISE DE NAVIGATION..... G.J. CARNARD & FORGES..... DAHER..... DELATRE FRERES..... DELQUIGNIES & FILS..... DUBOIS & FILS (3 filiales)..... DUPRE..... EQUIPART FRERES..... HERPIN..... JOKELSON..... JULES ROY..... P. LANTOIN.....	-- --- --- 197 1967 1967 1968 --- --- 1947-1956-1973 1973 1959 --- --- 1972 1973

.../...

PAYS	<u>-NOM DE LA SOCIETE-</u>	ANNEE DE PREMIERE PARTICIPATION
BELGIQUE (suite)	MALISSARD-SAVARZEIX MORY E. MUSSCHE NUTTIN ROUSSEL FRERES SATRAGEST (STE DE TRANSPORT ET DE GESTION) S.T.V.A. (STE DE TRANSPORT DE VOITURES AUTOMOBILES) STE DE TRANSPORT DE LA REGION EST SCAC (4 filiales) STM WALON WORMS	-- -- 1972 1968 1968 1974 1969 1972 1971 1961 1970 --
LUXEMBOURG	VALCKE	--
GRANDE- BRETAGNE	ADRIEN MARTIN BEAUVAIS-TRANSIT AGENCE MARITIME DESHAYES & CIE DUFOREST INTERNATIONAL LIMOUSY & FILS PAN EUROPEENNE DE TRANSPORT PESCHAUD SATCO STE GRENOBLOISE DE TRANSPORT SCAC (6 filiales) T.T.R.H.R. HUE WORMS	-- 1967 1967 -- 1973 -- 1966 -- 1971 1970-1971-1973 -- --
SUISSE	CALBERSON F. CHARPIOT GONDRAND LAMBELET RIVOIRE & FILS SAGA WALON	1972 1974 1957 -- -- 1952 --

.../...

PAYS	-NOM DE LA SOCIETE-	ANNEE DE PREMIERE PARTICIPATION
ESPAGNE	CALBERSON	--
	CAT	1974
	DUBOIS ET FILS	1970
	GONDRAND	1969
	MORY (2 filiales)	1962 - 1971
	M. PAYE	1973
	PARIS TRANSPORT AQUITAINE	--
	SERRE & PILAIRE	--
SETI INTERNATIONAL	1971	
PORTUGAL	PARIS AQUITAINE TRANSPORT	--
	SERRE & PILAIRE	--
	DUBOIS & FILS	1954
GRECE	SCTT	--
AFRIQUE DU NORD		
MAROC	CITTEX	1962
	DUBOIS & FILS	1959
	JOKELSON	1971
	MORY	--
	SATCO	--
	SCTT	--
	SERRE & PILAIRE	--
	TRANSAPRIC	1970
ALGERIE	DUBOIS & FILS	1972
	JOKELSON	--
	MORY	1963
	SCAMP	1962
	SCTT	1954
AFRIQUE DE L'OUEST		
CAMEROUN	MORY	--
	SCAC (5 filiales)	--
CONGO	MORY	--
	SCAC (3 filiales)	--
COTE D'IVOIRE	SCAC (3 filiales)	--
DANOMBY	SCAC (2 filiales)	--

.../...

PAYS	-NOM DE LA SOCIETE-	ANNEE DE PREMIERE PARTICIPATION
GABON	SCAC (2 filiales)	--
GHANA	SCAC (3 filiales) SEROM-SAGA	-- 1973
HAUTE VOLTA	SCAC (4 filiales)	--
LIBERIA	SCAC (5 filiales)	1965
MALI	SCAC	--
MAURITANIE	SCAC SCTT	-- --
NIGER	SCAC (3 filiales)	--
NIGERIA	SCAC (8 filiales)	--
REPUBLIQUE CENTRAFRIC.	MORY SCAC	-- --
SENEGAL	JOKEISON MORY SCAC (2 filiales) SCTT	-- -- -- --
SIERRA LEONE	SCAC	--
TCHAD	MORY SCAC (3 filiales)	-- --
TOGO	SCAC	--
ZAIRE	SCAC (2 filiales)	--
AFRIQUE DE L'EST		
BURUNDI	ENTREPOTS SOUTERRAINS DU BOURG SOGES	1972 1972
ETHIOPIE	SCAC (8 filiales)	1965
TERRITOIRE FRANCAIS DES AFARS & ISSAS	SCAC WORMS } SAGA }	1972 1968

.../...

PAYS	-NOM DE LA SOCIETE-	ANNEE DE PREMIERE PARTICIPATION
KENYA	SCAC (2 filiales)	1970
OUGANDA	SCAC	1970
TANZANIE	SCAC (2 filiales)	1970
AFRIQUE DU SUD		
--	DUBOIS	1972
	VALCKE	--
OCEAN INDIEN		
MADAGASCAR	SCAC (4 filiales)	1970
	SCTT	--
LA REUNION	SCAC (2 filiales)	1970
AMERIQUE		
ETATS-UNIS	CALBERSON	--
	GONDRAND	--
	MORY	--
	SAGA (WINGATE & JOHNSTON)	--
	SCAC	--
	TTA	--
	WALCKE	--
CANADA	MORY	--
	SAGA (WINGATE & JOHNSTON)	1965
	VALCKE	--
MEXIQUE	SCAC	--
	SCTT	--
BERMUDES	CIE MARITIME DES CHARGEURS REUNIS	1973
GUYANE	SCAC	--
MARTINIQUE	SCAC	--

.../...

PAYS	-NOM DE LA SOCIETE-	ANNEE DE PREMIERE PARTICIPATION
BRESIL	CAT	--
	DUBOIS & FILS	1970
	SCAC	1974
	SCTT (7 filiales)	--
JAMAIQUE	SACA	--
VENEZUELA	DUBOIS & FILS	1974
MOYEN ORIENT		
ARABIE SEOUDITE	PESCHAUD	--
	SCAC	1975
IRAK	DUBOIS & FILS	1974
	SCAC (3 filiales)	1968
IRAN	DUBOIS & FILS	1973
	SCAC	1975
KOWEIT	SCAC	1968
LIBAN	DAHER	--
	MORY	--
	SCAC (2 filiales)	--
	SCTT	--
	WALON (2 filiales)	1968
SYRIE	DAHER	--
	SCAC (3 filiales)	1968
EXTREME-ORIENT		
INDONESIE	PESCHAUD	--
JAPON	DUBOIS & FILS	1973
	SACA	--
	SCAC	1973
SINGAPOUR	PESCHAUD	--
	SCAC	1973
NOUVELLE CALEDONIE	FREVAL-SIBON	--
	SCAC	1973
	SCTT	--

ANNEXE N° 10

PENETRATION ETRANGERE DANS LE SECTEUR
DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT

Les données statistiques établies à partir des renseignements collectés à la Direction du Trésor, font apparaître que dans le secteur des auxiliaires de transport, la pénétration s'exerce sur 202 entreprises. Celles-ci se répartissent selon la nomenclature I.N.S.E.E. en :

670 : Auxiliaires des transports (NDA).....	3
671 : Commissionnaires de transport	191
672 : Auxiliaires des transports maritimes et fluviaux..	49
673 : Auxiliaires des transports aériens.....	3
674 : Entreprises de manutention.....	12
676 : Entrepôts, docks, magasins généraux.....	19
677 : Agences de voyages, de tourisme.....	25
	202

Parmi celles-ci, 102 entreprises, auxquelles viennent s'ajouter 20 entreprises du secteur de transport routier de marchandises, exercent, en fait, des activités de commissionnaires de transport.

I - Classification par secteur d'activité : ventilation par origine de la pénétration étrangère.

PAYS INVESTISSEURS	N° DE NOMENCLATURE INSEE							ENSEMBLE DES ACTIVITES
	670	671	672	673	674	623		
SUISSE.....	1	22	6	0	0	5	34	
R.F.A.....	0	14	1	0	0	1	15	
G.B.....	0	15	2	0	0	3	20	
BELGIQUE.....	0	11	2	0	0	3	16	
PAYS-BAS.....	0	6	5	0	1	3	15	
ESPAGNE.....	0	6	0	0	0	1	7	
ITALIE.....	0	4	0	0	0	2	6	
U.S.A.....	0	1	1	1	0	0	3	
DIVERS.....	0	1	2	0	0	2	5	
TOTAL.....	1	80	19	1	1	20	122	

Le tableau ci-dessus montre, comme nous aurons l'occasion de le vérifier par la suite, l'importance qu'occupent la Suisse et la C.E.E. dans la prise de participation des sociétés étrangères, notamment dans la catégorie des commissionnaires de transport (671).

.../...

II - Classification selon la proportion de capitaux étrangers.

PARTICIPATION DE CAPITAUX ETRANGERS DANS LES SOCIETES FRANCAISES

PAYS D'ORIGINE DES CAPITAUX (éventuellement, nom de la Société ou du Groupe étranger)	PARTICIPATIONS ETRANGERES Nombre de Sociétés françaises contrôlées à hauteur :				NOMBRE TOTAL DE SOCIETES
	< 25 %	de 29 à 49 %	de 50 à 89 %	> 90 %	
SUISSE.....	3	4	7	20	34
dont :					
- DANZAS.....	3	1	3	7	14
- JACKY MEADER	-	-	-	2	2
- PANALPINA.....	-	-	1	-	1
- Autres Sociétés ou per- sonnes physiques.....	-	2	2	9	13
- SUISSE + autres pays.....	-	1	1	1	3
R.F.A.....	-	1	5	10	16
dont :					
- KUHNE & NAGEL.....	-	-	-	1	1
- Autres Sociétés ou per- sonnes physiques.....	-	-	5	9	15
GRANDE BRETAGNE.....	1	1	13	5	20
dont :					
- THOMAS MEADOW.....	-	-	-	2	2
- PICKFORDS INTERNATIONAL.	-	-	3	-	3
- Autres Sociétés ou per- sonnes physiques.....	1	1	8	3	13
- G.B. + autres pays.....	-	-	2	-	2
BELGIQUE.....	-	5	5	6	16
PAYS-BAS.....	-	2	2	11	15
dont :					
- RUYS.....	-	-	1	5	6
- Autres Sociétés ou per- sonnes physiques.....	-	2	1	6	9
ESPAGNE.....	-	4	2	1	7
ITALIE.....	-	2	4	-	6
U.S.A.....	-	-	-	3	3
DIVERS PAYS.....	-	2	-	3	5
ENSEMBLE DES PAYS.....	4	21	38	59	122

Le tableau (cf. page précédente) fait apparaître :

- 59 entreprises, particuliers ou Sociétés étrangères détiennent au moins 90 % du capital,
- 97 entreprises ont une participation supérieure à 50 %,
- 21 entreprises possèdent entre 25 et 50 % du capital,
- 4 Sociétés seulement ont moins de 25 % du capital.

D'autre part, on constate le rôle de "leader" que joue la Suisse, tant au point de vue du nombre des Sociétés contrôlées en France, que de l'ampleur des prises de participation.

Ensuite, l'importance des pays membres de la Communauté Européenne doit être remarquée avec une certaine prépondérance anglaise et allemande.

III - Classification selon l'importance du capital social.

IMPORTANCE DU CAPITAL ETRANGER DETENU (F)	NOMBRE DE SOCIETES
- Moins de 50 000.....	21
- de 50 000 à 100 000.....	12
- de 100 000 à 150 000.....	20
- de 150 000 à 250 000.....	11
- de 250 000 à 500 000.....	13
- de 500 000 à 1 million.....	15
- de 1 million à 5 millions.....	19
- plus de 5 millions.....	11
- TOTAL.....	122

IV - Classification selon les effectifs salariés.

Le tableau ci-après fournit la ventilation par tranche de salariés d'une partie des entreprises (50 sur 122).

Cette répartition n'a pu être obtenue pour l'ensemble des entreprises pour les mêmes raisons que celles citées au § 2 de l'annexe 9 : l'identification des entreprises se faisant uniquement à partir de leur raison sociale, sans prendre en compte leur numéro d'identification (INSEE ou SIREN) ou l'adresse de leur siège social.

Ce critère d'identification (raison sociale) conduit très certainement à surévaluer parmi les 35 entreprises identifiées le nombre des Sociétés de grande dimension qui sont plus aisément identifiables car mieux connues nominativement.

.../...

EFFECTIF SALARIE AU 31 - 12 - 73	CAPITAUX ETRANGERS EN FRANCE
	NOMBRE D'ENTREPRISES.
0 à 5 salariés	6
6 à 9 "	7
10 à 19 "	6
20 à 49 "	12
50 à 99 "	8
100 à 199 "	3
200 à 499 "	3
500 à 999 "	3
1000 à 1999 "	2
2000 et plus	-
TOTAL	50 (sur 122)

V - Classification en fonction des dates de prise de participation ou de création de société.

5.1 - Classification selon la ère prise de participation :

Parmi les 122 Sociétés retenues :

- Dans 16 Sociétés, la date de ère prise de participation est antérieure à 1945,

- Pour les 106 autres Sociétés, la répartition temporelle s'effectue ainsi :

- . de 1945 à 1950 : 3 Sociétés
- . de 1951 à 1955 : 7 Sociétés
- . de 1956 à 1960 : 13 Sociétés
- . de 1961 à 1965 : 19 Sociétés
- . de 1966 à 1970 : 25 Sociétés
- . de 1971 : 5 Sociétés
- . 1972 : 4 Sociétés
- . 1973 : 17 Sociétés
- . 1974 : 13 Sociétés

Nous pouvons déjà constater qu'il y a une forte offensive de pénétration étrangère en France pour les deux dernières années. Cette tendance sera néanmoins mieux dégagée en retenant, d'une part le critère de la "dernière opération" ou de la "création de Société" depuis 1971, et d'autre part, en classant le nombre d'entreprises concernées selon l'ampleur de la prise de contrôle du capital.

5.2 - Classification selon le critère de la situation de l'entreprise après la dernière opération de pénétration étrangère.

- Pourcentage par année du capital étranger détenu par des entreprises étrangères.

1971

1972

% du capital détenu	Nbre d'entreprises	% du capital détenu	Nbre d'entreprises
+ de 80 %	4	+ de 80 %	9
De 80 à 50 %	2	De 80 à 50 %	0
De 50 à 20 %	2	De 50 à 20 %	0
TOTAL	8	TOTAL	9

1973

1974

% du capital détenu	Nbre d'entreprises	% du capital détenu	Nbre d'entreprises
+ de 80 %	12	+ de 80 %	6
De 80 à 50 %	9	De 80 à 50 %	10
De 50 à 20 %	8	De 50 à 20 %	8
TOTAL	29	TOTAL	24

.../...

D'une façon générale, on peut dire que lorsque la part du capital détenue dans une société est :

- supérieure à 80 %..... il y a contrôle quasi absolu.
- entre 80 et 50 %..... il y a contrôle majoritaire.
- entre 50 et 20 %..... il y a contrôle minoritaire.

Cependant, cette classification, donnée à titre indicatif, nécessite plusieurs remarques :

- le "contrôle" étranger dépend de la dispersion des actions à la fois dans le pays d'origine et dans le pays "récepteur".
- le "contrôle" dépend aussi du fait de l'alternative :
 - . l'entreprise étrangère agit pour son propre compte.
 - . elle agit pour le compte d'une entreprise dont elle-même dépend...

Les proportions données, ne peuvent donc qu'indiquer des ordres de grandeur.

On pourra constater notamment une forte pénétration réalisée au cours des années 1973-1974 accompagnée de prise de capital très forte (40 % représentent des prises de participation supérieure à 80 % en 1973, 33 % en 1974) qui sembleraient dessiner une tendance très forte à la pénétration étrangère en FRANCE.

5.3 - Importance du capital étranger dans les sociétés créées depuis 1971 :

NOMBRE D'ENTREPRISES

% DU CAPITAL DETENU	1971	1972	1973	1974
+ de 80 %	1	3	2	0
De 80 à 50 %	2	0	2	1
De 50 à 20 %	0	0	3	2
TOTAL	3	3	7	3

On constate que la stratégie d'implantation, bien qu'elle donne lieu à des opérations visant à un contrôle quasi absolu de la société nouvelle, est moins développée que la stratégie d'absorption telle qu'elle apparaît à la lecture des tableaux précédents.

MARS 1975

ANNEXE n° 11

FORMATION PROFESSIONNELLE

I - EXPERIENCE MENEES A ROUEN

1) - Stages de préparation à un premier emploi de bureau dans les transports

- Stages destinés aux jeunes gens, titulaires du B.E.P.C., n'ayant jamais travaillé,
- Durée : Une année scolaire,
- Année 1974/75 : 21 stagiaires, dont le placement en fin de cycle est pratiquement assuré,
- Les professeurs appartiennent à l'Education Nationale ou aux secteurs proches des usagers du port,
- Le financement est assuré par :
 - . La taxe d'apprentissage,
 - . Une subvention annuelle de l'Etat.
- Outre les matières entrant dans le cadre de l'enseignement général, les programmes liés aux futures activités professionnelles sont directement adaptés aux besoins des futurs employeurs et ressortissent aux domaines suivants :
 - . Consignation,
 - . Douane,
 - . Géographie économique,
 - . Informatique
 - . Manutention portuaire,
 - . Transit,
 - . Transports aériens - fluviaux - maritimes - terrestres.

.../...

2) - Cours d'adaptation et de perfectionnement

Ouverts :

- aux jeunes débutants,
- au personnel déjà en possession de connaissances de base,
- aux anciens élèves du stage décrit au § 1),
- les cours sont donnés pendant les heures de service et s'adressent à environ 200 auditeurs.
- ils sont financés dans le cadre de la loi sur la formation professionnelle continue,
- dans certains cas, des diplômes (de déclarant en douane), ou des "certificats de capacité" d'employé des services douane, sont délivrés après contrôle des connaissances.

II - INVENTAIRE DES DIFFERENTS TYPES D'ENSEIGNEMENTS OFFERTS AUX PERSONNELS DES AUXILIAIRES DU TRANSPORT

1) - Formation à la charge de l'Education Nationale

a) - Techniciens supérieurs : I.U.T. (2 ans)

. diplôme : "transport - logistique"

b) - Techniciens (3 ans) : lycées techniques

. diplômes : brevet de technicien "transports"
. début après la classe de 3ème

c) - Employés (2 ans) - C.E.T.

. diplôme : B.E.P. d'agent de transport
. début après la classe de 3ème.

2) - Formation continue

a) - Préparation au B.P. d'agent des entreprises du transport et des activités auxiliaires (option "trafic international").

. 2 ou 3 années : cours par correspondance + stage de une semaine.

. Télé-formation - transports de Monchy-St-Eloi.

.../...

b) - Perfectionnement pris en charge par l'A.F.T. ou par un organisme de formation professionnelle avec lequel l'A.F.T. a conclu des accords particuliers.

Stages d'adaptation à un premier ou à un nouvel emploi (personnel non cadre)

- formation spécialisée par l'emploi ou type d'emplois,
- formation intéressant une pluralité d'emplois.

Stages de perfectionnement (personnel non cadre)

- formation par emploi ou type d'emplois.

Initiation et perfectionnement du personnel cadre.

III - LE CONSEIL DE PERFECTIONNEMENT DES ENSEIGNEMENTS SUPERIEURS TRANSPORTS

La liaison université-entreprises entre progressivement dans les faits. Une récente réunion de conseil de perfectionnement des enseignements supérieurs de transport en témoigne. Réuni le 10 Décembre dernier, ce conseil avait pour but d'informer les membres des organisations professionnelles sur la manière dont les Universités participent à la formation des cadres supérieurs du transport.

L'enseignement supérieur s'est sensiblement développé a constaté le Conseil de perfectionnement.

Quel est le point de ces réalisations ?

UNIVERSITE DE ROUEN

Pour M. MERCADAL, la phase d'enseignement supérieur se découpe en trois tranches :

- 1) - D.E.U.G. (Diplôme d'Etudes Universitaires Générales) : deux années d'études après le BAC permettent l'accès au 2ème cycle spécialisé.
- 2) - 2ème Cycle qui conduit à une maîtrise

Certaines maîtrises, à finalité professionnelle et horaires renforcés, s'intitulent maîtrises de sciences et techniques.

Dans le secteur de la gestion, sont créées les maîtrises suivantes : sciences et techniques de commercialisation ; sciences sociales du travail ; études européennes ; administration des institutions financières et bancaires.

L'Université de Rouen a un projet dont elle compte saisir le Ministère : la création d'une maîtrise de sciences et techniques "affaires internationales" avec une très large ouverture sur la pratique.

a) - D.E.S.S. (diplôme d'études supérieures spécialisées) à finalité professionnelle caractérisée. Aux côtés du D.E.S.S. le 3ème cycle de spécialité. Il a pour objectif de former à la recherche. Mais on espère que cet enseignement pourra aider les étudiants dans la vie professionnelle.

M. MERCADAL précise qu'au niveau du D.E.S.S. on se demande s'il y a matière à former des juristes spécialisés en transport, car le D.E.S.S. est une formation professionnelle. Si la profession sent la possibilité d'un débouché, un diplôme pourrait être délivré par le Ministère de l'Education. Les textes prévoient que le D.E.S.S. peut éventuellement servir de base à la préparation d'une thèse de doctorat d'Etat ou de 3ème cycle.

b) - Doctorat de 3ème cycle

. D.E.A. (diplôme d'études approfondies) : première année de formation à la recherche qui doit comprendre une à deux années (1 à 2 H de cours d'enseignement magistral par semaine, puis des séminaires de formation à la recherche).

. Travail de Recherche : ce travail peut s'exécuter en un ou deux ans. Le doctorat du 3ème cycle est délivré après soutenance d'une thèse ou d'un ensemble de travaux individuels ou collectifs.

UNIVERSITE DE NANTERRE

M. ZIGHERA a informé le Conseil des projets de Nanterre :

- 2ème cycle : l'Université de Nanterre prévoit de créer une maîtrise d'aménagement pluridisciplinaire intégrant l'urbanisme et l'économie des transports. Les cours correspondants pourront être pris par des étudiants économistes, juristes, géographes, etc... et par des étudiants de l'Ecole des Relations Internationales (enseignement intensif des langues).
.../...

- 3ème cycle :

- a) D.E.S.S. : Nanterre n'a pas l'intention à court terme de créer un D.E.S.S. transport. S'il le faisait, ce serait un D.E.S.S. à optique macroéconomique (laissant le soin à Dauphine de créer un D.E.S.S. transport à optique gestion).
- b) D.E.A. Au niveau du D.E.A. le transport (choix des infrastructures, tarification d'usage, prévision des flux) est intégré dans un Centre de Recherche d'Economie publique et de planification.

Les enseignements relevant du transport dans les 2ème et 3ème cycles seront dirigés par une équipe comportant principalement le Professeur DERYCKE, le Professeur ROUQUET LA GARRIGUE et le Professeur ZIGHERA.

UNIVERSITE PARIS IX DAUPHINE

M. JUSTEAU a présenté les projets de Dauphine :

- 2ème cycle : la création d'une maîtrise de sciences et techniques du transport n'est pas envisagée pour le moment.

- 3ème cycle : 2 filières .

- a) Doctorat d'économie appliquée ;
- b) Doctorat de gestion dans lequel seront préparés des D.E.A. et des D.E.S.S.

D.E.S.S. : Un D.E.S.S. logistique et gestion de l'activité de transport sera probablement créé : séminaire de formation gestion et mathématiques et un séminaire spécialisé logistique et gestion de l'activité de transport (un appel aux enseignants professionnels sera important).

D.E.A.

- 5 D.E.A. seront prévus en économie appliquée,
- 5 D.E.A. seront prévus en gestion.

Le D.E.S.S. ci-dessus sera organisé dans la même filière que le D.E.A. Stratégies commerciales des organisations.

Un autre D.E.A. économie de l'espace et administration régionale sera organisé dans lequel l'enseignement transport sera intégré.

.../...

Le nombre de diplômes correspondra-t-il aux postes à pourvoir ? Certains intervenants se sont demandés en effet si les entreprises seraient en mesure "d'absorber" tous les sortants.

"La marge de profit de certaines d'entre elles ne semblant pas leur permettre de s'enrichir d'un encadrement de ce niveau" estime M. BERTHOD.

Des débouchés semblent possibles dans les organisations professionnelles du transport, notamment dans des fonctions de conseils de gestion. Cela suppose que les étudiants aient fait un passage dans les entreprises, car ces diplômes n'accordent pas aux étudiants un "droit divin" pour accéder spontanément aux postes les plus élevés de la hiérarchie.

Les cadres supérieurs du transport devront nécessairement être polyvalents. Ils pourront se perfectionner et acquérir un très haut niveau de connaissances à travers la formation permanente. Un haut niveau qui doit "rester centré sur les données concrètes de la profession" estime M. RIPAUT.

"L'évolution de l'économie du transport qui va de plus en plus vers un véritable management dans un climat de concurrence difficile, rend évident la nécessité d'une élite dans le transport" a conclu M. DAGALLIER.

STAGE INTERMODAL D'INITIATION AUX TRANSPORTS

Ce stage d'une durée de trois mois à temps complet, organisé par l'Institut de Recherche des Transports est destiné à de jeunes cadres commençant leur carrière dans le domaine du transport et désireux de recevoir une initiation aux aspects pratique, technique et économique de cette activité.

I.U.T TRANSPORT LOGISTIQUE

Trois sections transport logistique existent actuellement dans les I.U.T. de Villetaneuse, Aix en Provence et Lille. Pour l'année 1974, 40 inscriptions ont été enregistrées à l'I.U.T. de Villetaneuse.

H.E.C. CHAIRE TRANSPORT LOGISTIQUE

M. DAGALLIER rappelle qu'une convention a été conclue cette année entre l'A.F.T. et H.E.C. Elle a pour objet de développer l'enseignement transport logistique par la création d'une chaire d'enseignement de transport logistique.

.../...

CONCLUSION

Quel type de diplôme de l'enseignement supérieur recherchent les entreprises de transport ?

M. MERCADAL a demandé d'en dresser le profil.

Une enquête menée par le Cercle d'Etudes, permettra de recenser les possibilités de placement des universitaires. Parallèlement une étude réalisée par le CEREQ analysera les possibilités de placement des élèves diplômés des I.U.T. Enfin, le CERLIC poursuit ses travaux sur les structures des services transport dans les entreprises privées.

Une réunion sera organisée entre les représentants de ces trois organismes.

De plus, il est décidé de faire prochainement le point sur les réalisations et projets dans les autres académies au niveau 2ème et 3ème cycle d'enseignement supérieur transport.



MARS 1975

ANNEXE n° 12

ROLE DE L'A. F. T.

L'A.F.T. créée il y a dix huit ans, à une époque où la formation professionnelle n'était guère à l'ordre du jour, constitue avec le C.P.T. deux "outils" au service des professionnels du transport.

L'AFT est une véritable "plaque tournante" entre les départements ministériels, les organisations représentatives d'employeurs et de salariés et l'ensemble du système éducatif. Elle peut aussi mettre en place des filières de formation qui n'existent pas actuellement.

On constate aujourd'hui dans toutes les professions un décalage plus ou moins important entre la formation générale reçue dans les écoles ou les universités et les aptitudes professionnelles requises dans les entreprises. Un diplôme permet rarement à son titulaire d'exercer immédiatement un vrai métier...

Premières formations :

La modification des programmes officiels d'enseignement est toujours longue à obtenir. Elle n'en constitue pas moins le seul moyen de rapprocher la formation des jeunes des réalités du monde du travail.

Pour commencer l'option "transports internationaux" du B.P. d'agent des entreprises de transport devrait sans doute être revue.

Formation continue :

La liberté dans ce domaine a pour conséquence l'apparition d'organismes et de stages de formation souvent mal adaptés aux besoins.

C'est sur ce terrain que l'A.F.T. peut intervenir directement, lorsque les intéressés sont effectivement dans l'entreprise, au travers et selon le cas d'actions de rattrapage ou d'adaptation, de recyclage ou de perfectionnement, de promotion...

Mais il faut alors abandonner les critères de la formation scolaire pour tenter une approche plus réaliste et plus efficace de l'attente et des besoins de chacun des demandeurs de formation.

Les programmes sont donc à définir en termes objectifs, si possible, mesurables de comportement et appréciés du point de vue des stagiaires et non de celui des enseignants.

.../...

C'est aux professionnels, et éventuellement aux Pouvoirs Publics, qu'il appartient de définir ces objectifs de façon à permettre aux pédagogues de proposer des solutions appropriées et conformes aux possibilités de la profession :

- stages de plus ou moins longue durée ;
- utilisation de certains moyens audio-visuels ;
- enseignements à distance, etc...

De toute façon, la mise au point de filières de formation doit être recherchée en fonction de la nature des travaux ou tâches effectuées dans l'entreprise et non pas uniquement de la catégorie ou de la qualification du personnel : cadres, techniciens, employés. Cette approche fonctionnelle intégrant toute la hiérarchie évite ensuite la plupart des difficultés d'application.

Plus concrètement, l'A.F.T. - comme elle l'a déjà fait pour d'autres branches d'activité du transport (transport routiers de marchandises, loueurs de véhicules industriels, ambulanciers) reste prête à mettre en oeuvre à la demande des auxiliaires du transport, ou avec leur accord, des plans de formation nationaux pour tout ou partie de leur personnel, chefs d'entreprise inclus.

FEVRIER 1974

ANNEXE n° 13

ROLE ET DOMAINES D'INTERVENTIONS

DES CONSEILLERS ET ASSISTANTS DE GESTION DU C.P.T.

Le Centre de Productivité des Transports a mis en place depuis le début de 1971 un service d'assistance de gestion qui comprend actuellement Conseillers ou Assistants de Gestion Généralistes dont 8 sont en permanence en province. Suivant la nature des problèmes, ils peuvent faire appel au concours de plusieurs autres Conseillers de Gestion spécialisés dans différentes techniques.

I - LES CONSEILLERS & ASSISTANTS DE GESTION "GENERALISTES"

Les Conseillers et Assistants de Gestion Généralistes effectuent principalement des diagnostics d'entreprises lorsqu'il s'agit de petites ou moyennes entreprises, c'est-à-dire des entreprises tenant une comptabilité et possédant entre 5 et 100 véhicules.

Le Conseiller de Gestion chargé d'élaborer le diagnostic passe en revue tous les problèmes qui se posent à l'entreprise : exploitation, gestion économique et financière, gestion commerciale, problèmes techniques, administratifs, juridiques et sociaux. S'il dispose d'éléments statistiques et financiers suffisants, il peut établir des ratios de gestions et préciser la situation de l'entreprise par rapport à d'autres entreprises d'importance et d'activités comparables. Après cette étude, il propose au chef d'entreprise des solutions convenant à ses besoins et l'aide à les mettre en oeuvre. Enfin, il suit l'évolution de l'entreprise et se tient informé des difficultés ou des obstacles qu'elle rencontre et, suivant le cas, suggère d'autres procédés ou d'autres méthodes.

Les Conseillers et Assistants de Gestion Généralistes du C.P.T. connaissent parfaitement les problèmes de toutes natures qui se posent aux entreprises de transport. Ils ont réalisé à la fin de l'année 1974 plus de 400 diagnostics d'entreprises de transport concernant aussi bien des entreprises artisanales que des entreprises possédant plusieurs centaines de véhicules. .../...

A titre d'exemple, voici les interventions les plus fréquentes :

- . mise en place de comptabilité analytique,
- . détermination des prix de revient : - par véhicules ou groupe de véhicules,
- par trafic,
- . analyse de l'exploitation,
- . étude de rentabilité des différentes activités de l'entreprise,
- . comparaison inter-entreprises,
- . plan de financement et de trésorerie,
- . mise en place d'un tableau analytique de bord,
- . compte d'exploitation mensuel,
- . budgets prévisionnels et tenue des écarts (direction par objectifs),
- . établissement de plan de redressements, de restructuration,
- . transformation d'une entreprise personnelle en société de capitaux.

II - LES CONSEILLERS DE GESTION "SPECIALISTES"

La rapidité avec laquelle évoluent les techniques de gestion et d'organisation des entreprises et la complexité de certains problèmes ont conduit le Centre de Productivité des Transports à spécialiser plusieurs de ses collaborateurs qui interviennent soit directement, lorsque l'entreprise indique qu'elle a un problème particulier à résoudre, soit à la demande des Conseillers de Gestion Généralistes dont l'action se trouve ainsi complétée et renforcée.

Au début de 1974, le C.P.T. dispose de 4 groupes de Conseillers Spécialistes :

A) - Spécialistes des problèmes informatiques

Les Conseillers Spécialistes peuvent aider les entreprises à déterminer si elles doivent ou non faire appel à l'informatique.

.../...

Ils peuvent guider les transporteurs dans le choix d'un matériel particulièrement adapté à leurs activités et leur donner un avis objectif sur les différents types de systèmes de traitement (software) et également sur les avantages, les inconvénients, le coût et les contraintes d'utilisation des diverses machines employées par l'entreprise ou les orienter sur des fournisseurs extérieurs.

Depuis sa création, le C.P.T. a aidé plusieurs entreprises dont certaines ont des activités multiples et appartiennent aux plus grandes sociétés françaises de transport, à mettre en place leur système informatique. Le C.P.T. peut également faire appel à des cabinets extérieurs spécialisés à la fois dans le domaine de l'informatique et des transports.

Parmi les interventions effectuées sous la direction du C.P.T., citons :

- . organisation des circuits administratifs d'exploitation,
- . tenue des comptabilités générales sur ordinateur,
- . taxation automatique, facturation et statistiques d'exploitation,
- . prix de revient des véhicules,
- . facturation internationale et déclarations en douane.

B) - Spécialistes des problèmes commerciaux (exploitation et marketing)

Les Conseillers et Assistants de Gestion spécialisés dans les problèmes de l'exploitation et du marketing peuvent aider les entreprises à améliorer leur fonction commerciale et à résoudre les difficultés spécifiques dans ce domaine.

Parmi les interventions de ces spécialistes, mentionnons :

- . aménagement du service exploitation pour répondre aux besoins de la clientèle,
- . élaboration de la politique commerciale de l'entreprise (mise en place de structures et de moyens),
- . organisation, gestion et animation d'une force de vente (recrutement et mise en place d'agents commerciaux),
- . étude de marché d'une entreprise et de motivation de sa clientèle,
- . étude d'image de marque d'une entreprise,
- . détermination d'une action publicitaire et des argumentaires (élaboration des supports publicitaires et liaisons avec les sociétés de publicité chargées des applications), .../...

. mise au point d'un tableau de bord commercial.

C) - Spécialistes des problèmes de technologie

Les Conseillers et Assistants de Gestion du C.P.T. spécialistes des problèmes technologiques peuvent apporter leur concours aux entreprises de transport dans les domaines suivants :

- implantation des garages, stations-service et ateliers,
- aménagement et équipement des stations-service et ateliers,
- conception, organisation et planning d'entretien du parc automobile (le plan de maintenance),
- constitution et restructuration d'un parc roulant,
- sélection des types de véhicules selon les critères propres à l'entreprise.

D) - Spécialistes des problèmes sociaux

Avec le concours de Conseillers extérieurs connaissant particulièrement bien les textes législatifs réglementaires et conventionnels concernant le secteur des transports routiers et auxiliaires du transport, le C.P.T. peut apporter aux chefs d'entreprise du transport un certain nombre de conseils ou d'avis sur les questions suivantes :

- définition d'une politique des salaires et de l'emploi ;
- applications des dispositions de la Convention collective ;
- restructuration des rémunérations ;
- mise en place de comités d'entreprise, de délégués du personnel ;
- application particulière de la réglementation du temps de travail et de la durée de conduite.

.../...

FEVRIER 1975

ANNEXE n° 14

NOTE SUR L'ASSISTANCE DE GESTION

Un rapport général est en cours d'établissement au Centre de Productivité des Transports et, sous réserve des mises au point à intervenir, on peut résumer comme suit les orientations des actions concrètes susceptibles d'être entreprises par le C.P.T. en étroite liaison avec les organismes professionnels intéressés :

1ère action : Information et sensibilisation du milieu professionnel aux différentes formes d'assistance de gestion :

Cette action s'exercerait sous la forme de "séminaires de réflexion" ouverts aux professionnels, destinés à leur permettre, face aux transformations du monde des transports (concurrence étrangère, progrès technique, etc...) de réaffirmer la conception du rôle et des fonctions des commissionnaires de transport et d'examiner les moyens d'améliorer l'image de marque de la profession.

2ème action : Interventions d'Assistants de Gestion Généralistes dans les entreprises

Afin d'évaluer les performances des diverses entreprises selon leurs dimensions, leurs spécialités professionnelles, des "diagnostics généraux" seraient effectués chez celles qui accepteraient de participer à cette expérience dont les résultats globaux seraient ensuite communiqués à l'ensemble de la profession.

Ces premiers diagnostics devraient permettre d'établir un profil modèle d'une entreprise pilote et de donner ainsi aux professionnels les repères suffisants pour contrôler la rentabilité et les résultats de leur propre entreprise.

.../...

3ème action : Intervention dans les entreprises, de spécialistes de différentes disciplines (informatique, marketing)

En vue de favoriser l'utilisation de l'informatique (notamment pour les problèmes d'exploitation), le C.P.T. est prêt à développer, en partant de ses réalisations actuelles, son aide aux commissionnaires de transport et à organiser des visites et sessions d'études spécialement conçues pour leurs entreprises.

Un programme particulier de marketing pourrait être également proposé à la profession.

oOo

Ces différentes propositions doivent être examinées prochainement par les Fédérations membres du Conseil National des Commissionnaires de Transport. Les actions retenues pourraient faire l'objet d'un programme spécial d'assistance de gestion aux commissionnaires de transport s'intégrant dans le projet d'activités du C.P.T. en 1975.

AVRIL 1975

ANNEXE n° 15

OBSERVATIONS DE LA DIRECTION DU BUDGET

Le représentant de la Direction du Budget fait un certain nombre d'observations, formulées ci-après, sur les propositions d'aménagement des aides financières suggérées par la Table Ronde. Cependant, il ne se déclare pas hostile à leur examen par les services compétents.

Page 26, avant-dernier paragraphe

"Sur ce point, la Direction du Budget précise que la procédure de la garantie du risque économique gérée par la COFACE est en effet prévue pour les exportateurs de biens et même, plus restrictivement encore, pour les exportateurs de biens d'équipement lourd dont le processus de fabrication est long et qui, de ce fait, voient s'écouler au moins un an entre le moment de la signature du contrat de vente et celui de la livraison définitive.

En moyenne, les dossiers retenus par la COFACE portent sur des contrats d'une durée de 32 mois. C'est précisément la nature des biens vendus (généralement matériel d'équipement hors série) et la durée d'exposition des dépenses de l'exportateur qui justifient la couverture d'un risque de hausse considéré comme imprévisible sur une telle durée. La Direction du Budget estime qu'il s'agit d'une procédure exceptionnel, dont l'extension à d'autres risques peut conduire à dénaturer la garantie de l'Etat et lui donner un caractère injustifié.

Page 49, dernière phase du point 2 - 2 - 1

"La Direction du Budget fait cependant observer que les taux d'intérêt des prêts sont des taux "objectifs" résultant des mécanismes de collecte et de distribution mis en place ainsi que du taux conjoncturel du marché de l'argent ; ils ne peuvent être différenciés selon la situation financière que chaque entreprise ou la nature des activités exercées par elle".

.../...

Page 45, à la fin du point 2 - 2 - 2

La Direction du Budget observe cependant que les difficultés signalées ci-dessus montrent les limites de l'application et de l'adaptation d'un régime d'assurance en matière de prospection. Elle ne pourrait approuver des aménagements allant jusqu'à dénaturer cette procédure.

Page 46, à la fin du point 2 - 2 - 3

" La Direction du Budget rappelle ici les remarques qu'elle a faites à propos de ces procédures".

Page 82, à la fin du 2ème paragraphe

- "La Direction du Budget rappelle à ce sujet que selon elle les procédures existantes dans le domaine des garanties données par l'Etat (COFACE par exemple) sont adaptées à leur objet et qu'il est difficile de les modifier sans risquer de les détourner de leur but ou de les exposer à des demandes reconventionnelles émanant de nombreux secteurs économiques".

AVRIL 1975

ANNEXE n° 16

LISTE DES MEMBRES DE LA TABLE RONDE

PRESIDENT : M. BARIILLON - Ingénieur Général des Ponts et
Chaussées

RAPPORTEUR : M. DARIER - Direction des Transports
Terrestres

RAPPORTEUR ADJOINT : Mme POIX

Représentants de la Profession

M. ANCELIN - Président du Syndicat des Agents Maritimes
à la F.F.C.A.T.

M. AUDAN - Président d'Honneur de la Fédération
Nationale des Associations Professionnelles
des Entreprises de Groupage Rail-Route.

M. BARABEAU - Directeur Général de la F.F.C.A.T.

M. BERNION - Président du Syndicat des Transitaires,
Commissionnaires en Douane de Marseille.

M. BIGOT - Président de la Chambre Syndicale des
Transports de PARIS.

M. BUDRY - Président du Conseil National des Commission-
naires de Transports et de la Fédération
Française des Commissionnaires et Auxiliaires
de Transport, Commissionnaires en Douane,
Transitaires, Agents Maritimes et Aériens
(F.F.C.A.T.).

M. BOUILLIN - Président de la Fédération Nationale des
Transports de Denrées Périssables.

M. CHAIX - Président du Groupement National des
Associations Professionnelles Régionales
de Commissionnaires Affrêteurs Roumiers.

.../...

- Melle CHOLET - Secrétaire du Service Maritime, Secrétariat National des Transitaires Commissionnaires de Transport Maritimes de La F.F.C.A.T.
- M. CROZE - Président du Syndicat des Commissionnaires en Douane des Alpes-Maritimes.
- M. DOMEQ - Président du Secrétariat National des Transitaires Commissionnaires de Transport Maritime (SNATCOM).
- M. ESCHER - Président de l'Union Fédérale des Chambres Syndicales des Courtiers de Fret Fluvial.
- M. GOUSTILLE - Président du Syndicat National des Agents et Groupeurs de Fret Aériens (SNAGFA).
- M. HELLER - Délégué Général du Groupement National des Associations Professionnelles Régionales des Commissionnaires Affrêteurs Routiers.
- Melle LEROY - Secrétaire du Secrétariat Permanent des Commissionnaires en Douane de la F.F.C.A.T.
- M. RIMBEAU - Directeur Administratif de la Fédération Nationale des Associations Professionnelles des Entreprises de Groupage Rail-Route.
- Melle RIOU - Secrétaire Général de la Fédération Nationale des Transports de Denrées Périssables.
- M. SEGARD - Président de la Fédération Nationale des Associations Professionnelles des Entreprises de Groupage Rail-Route.
- M. TINEL - Vice-Président du Syndicat des Commissionnaires en Douane de Rouen.

.../...

Représentants de l'Administration

Ministère de l'Economie et des Finances

- Mme ACHACH - Direction Générale du Commerce Intérieur et des Prix.
- M. MATHONNIERE - Direction Générale du Commerce Intérieur et des Prix.
- M. DUCHESNE - Direction Générale des Douanes.
- M. TRETARE - Direction Générale des Douanes.
- Mme TANGUY - Direction Générale des Douanes.
- M. LEGOUET* - Direction du Budget.
- M. BARDOU* - Direction du Budget.
- M. GALDIN - Direction des Relations Economiques Extérieures.
- M. BONNET - Direction des Relations Economiques Extérieures.
- Mme LAJAT - Centre Français du Commerce Extérieur.
- M. ABEILLE - Centre Français du Commerce Extérieur.

* Ces représentants n'ont pu participer à l'ensemble des travaux.

Secrétariat d'Etat aux Transports

- M. LEONARD - Directeur de la Flotte du Commerce et de l'Equipement Naval au Secrétariat Général de la Marine Marchande.
 - M. JACQUIN - Chef du Service des Transports de Marchandises à la Direction des Transports Terrestres.
 - M. DE ROHAN - Sous-Directeur de la Flotte du Commerce. Secrétariat Général de la Marine Marchande.
 - M. TOURRET - Secrétariat Général de la Marine Marchande.
 - M. AUDOIN - Secrétariat Général à l'Aviation Civile.
 - M. RIVET - Service des Affaires Economiques Internationales.
 - M. GIRAULT - Service des Affaires Economiques Internationales.
-