

Jean Marie BEAUVAIS

18, rue de Presles, 75015 Paris

Tél. (1) 43.06.43.08

nouvelle adresse à partir du 1/7/91

Cabinet Beauvais
172 rue de Boisdénier
37000 TOURS
téléphone 47 61 39 20

PROMOTION DU TRANSPORT COMBINÉ

AUPRES DES PME DU TRANSPORT

Etude réalisée pour le compte
de l'OCST, le DTT, l'AFME et
le GNTC.

Observatoire Economique
des Modes de Transports

CDAT
533

octobre 1991

Sommaire

	page
INTRODUCTION	2
a - Objectif de l'étude	2
b - Réalisation de l'enquête	2
c - Echantillon final	3
d - Présentation des résultats	3
1 - ATTITUDES VIS-A-VIS DU TRANSPORT COMBINE	4
a - Les freins	4
b - Les avantages	10
2 - INTERET POUR UN SERVICE DE CAMIONNAGE TERMINAL	14
a - Les objections	14
b - Les ouvertures	18
3 - INTERET POUR UN POOL DE CAISSES MOBILES	21
a - Les objections	21
b - Les ouvertures	24
4 - POINTS DE VUE QUANT AU STATUT DU SERVICE	27
a - Les formes à éviter	27
b - Les formes à recommander	30
CONCLUSION	33
a - Réceptivité des transporteurs	33
b - Précautions à prendre	33
c - Définition de la cible	34

INTRODUCTION

A - OBJECTIF DE L'ETUDE

Une des voies envisageables pour atteindre les niveaux de trafic en transport combiné que les Autorités se sont fixé comme objectif, est de permettre aux petites et moyennes entreprises du secteur des transports routiers d'accéder à la technique mixte.

Dans cette perspective, notre cabinet a été chargé par le Groupement National pour le Transport Combiné (GNTC) de tester auprès de chefs de PME du Midi de la France, les deux idées suivantes:

1 - mise en place d'un service de tractions terminales en région parisienne;

2 - mise en place d'un pool de caisses mobiles.

Dans les deux cas, le but est d'éviter à l'entreprise de devoir procéder à un investissement lourd à son échelle, qui - pense t'on- pouvait l'empêcher d'essayer et d'adopter le mode mixte d'acheminement.

B - REALISATION DE L'ENQUETE

Un guide d'entretien a été préparé par le consultant puis finalisé par le Comité de suivi lors de sa réunion du 14 mai 1991.

Un fichier d'adresses de transporteurs a ensuite été construit par le consultant en s'appuyant sur les Directions Régionales de l'Equipement, les Délégations Régionales de l'A.F.M.E., les sections départementales de la F.N.T.R., et sur la revue "Camions". La liste de PME du transport routier ainsi obtenue a été soumise aux Délégations Régionales de Novatrans afin d'éliminer les entreprises qui faisaient actuellement du transport combiné.

Sur la base de cette liste filtrée, plus de 40 courriers ont été adressés aux entreprises. Puis la prise de rendez-vous s'est faite par téléphone, non sans mal, sachant que les transporteurs ont très peu de disponibilités (sans parler de ceux qui ne veulent pas entendre parler du transport combiné).

Quatre missions sur le terrain ont eu lieu entre le 11 juin et le 11 septembre 1991, principalement dans les départements à proximité des chantiers Novatrans de Toulouse, Montpellier, Marseille (Vitrolles) et Avignon.

Tous les entretiens ont été transcrits le plus immédiatement possible, de façon à rester le plus fidèle au discours réel de nos interlocuteurs. Les 18 entretiens représentent un total de 60 pages dactylographiées. A ces 18 entretiens, s'ajoutent les entretiens téléphoniques qui n'ont pas abouti à un rendez-vous et encore d'autres entretiens (Novatrans, DRE, STV, APTM,...) mais qui ne sont pas repris dans le présent rapport.

C - ECHANTILLON FINAL

La taille moyenne du parc est de 41 moteurs, les tailles s'échelonnant de 9 à 100 moteurs. Finalement, l'échantillon obtenu est bien équilibré entre les entreprises de moins de 30 moteurs et celles de plus de 30 moteurs.

Géographiquement, on dénombre 7 entreprises de la région Midi-Pyrénées, 6 de Languedoc-Roussillon et 5 de Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Toutes les professions (zone longue, zone courte, auxiliaire de transport) sont représentées soit au titre de l'activité principale (APE) soit au titre d'une activité secondaire, couvrant une large diversité de créneaux depuis le vin et le yaourt jusqu'au lot industriel et la pièce détachée en passant par la pierre et la chimie.

D - PRESENTATION DES RESULTATS

La masse d'informations collectée a fait l'objet d'une analyse à l'aide d'une matrice croisant les thèmes et les entretiens. Les quatre thèmes étant:

- les attitudes vis-à-vis du transport combiné en général;
- l'intérêt pour un service de camionnage;
- l'intérêt pour un pool de caisses mobiles;
- les suggestions quant au statut juridique du service.

Les résultats sont présentés non pas entretien par entretien (ce qui serait contraire au devoir de confidentialité) mais thème par thème (tout en illustrant chaque thème par de larges extraits pour replacer les positions prises dans leur contexte).

La structure adoptée est la suivante: une division par thème, puis pour chaque thème une division entre les arguments "contre" et les arguments "pour", puis dans chaque catégorie d'arguments une énumération des idées ou regroupement d'idées selon un ordre décroissant du nombre de citations (sachant qu'à une question donnée l'interlocuteur peut donner des réponses multiples).

1 - ATTITUDES VIS-A-VIS TRANSPORT COMBINE

Par construction, notre échantillon est constitué d'entreprises (sauf une) n'ayant jamais utilisé (8) ou n'utilisant plus (9) le transport combiné; c'est donc que, pour eux, les freins qu'ils y voient l'emportent sur les avantages que ce mode d'acheminement pourrait leur procurer.

A vrai dire, on ne peut pas parler pour autant de blocage définitif vis-à-vis du transport combiné puisque de l'analyse des contenus des entretiens, il ressort un certain équilibre, tout au moins au niveau du discours, entre les arguments "pour" (35 citations) et les arguments "contre" (36 citations), la proportion de citations favorables atteignant même 2 sur 3 chez les transporteurs ayant plus de 30 moteurs.

A - LES FREINS

Les principales objections concernent: le tarif trop élevé de Novatrans, certains paramètres de l'offre, la concurrence déloyale des filiales de la S.N.C.F., et l'inadaptation du transport combiné par rapport à leur activité.

Le tarif Novatrans est considéré comme prohibitif par rapport au tarif actuellement pratiqué dans le transport routier, notamment depuis la suppression de la tarification routière obligatoire ("on trouve des gens qui remontent pour 3.500 F"). Quant aux réductions accordées par Novatrans, elles ne concernent que les "gros".

L'offre en transport combiné, n'est considérée comme bonne que sur Paris. Puis, selon les cas, les plaintes touchent, les délais (sur Montpellier-Lille, par exemple, seul le J+2 est garanti), les destinations non desservies, la rigidité des heures de mise en gare, les limites du gabarit, le créneau horaire.

Maints transporteurs ont été refroidis par le comportement de certaines filiales de S.N.C.F. et particulièrement de la C.N.C. qui est accusée de les doubler puis de prendre les marchés à perte.

Le transport combiné repose sur une certaine massification des flux qui est contrecarrée par l'évolution à laquelle assistent les transporteurs: dispersion géographique de la clientèle, abandon du lot complet peu rentable au profit du demi et quart de lot avec livraison en cours de route.

Enfin, d'autres freins à l'utilisation du transport combiné ont été évoqués, plus rarement: délais de paiement et caution exigée par Novatrans, inaptitude aux passages en douane, manque d'information sur l'offre, et taille critique de l'entreprise (les petites n'ont pas le niveau d'organisation requis).

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant moins de 30 moteurs

"Un des freins au combiné, c'est qu'on parle de la sécurité mais qu'on ne fait rien. C'est politique, certains ont des appuis...

Sur Montpellier-Bordeaux, c'est trop court.

L'inconvénient, dans la formule CNC, c'est que la qualité du service n'est pas bonne. Les chauffeurs ne veulent pas toucher à la marchandises. De plus il faut rendre les boites une fois vides".

"Vous savez, les transporteurs routiers ont en travers la gorge la concurrence déloyale de la SNCF via ses filiales telles que CNC (ex: un marché entre Marseille et la Belgique en CM à des prix probablement à perte).

Et puis, le combiné est adapté aux gros:
- les gros font de la CM pour du groupage, hors je ne me vois pas dans le groupage;
- les petites entreprises, elles, ont du mal à progresser (maintenir simultanément les rapports avec les clients...) à part Mory, Danzas...personne ne peut ouvrir une ligne du jour au lendemain, même en recrutant 50 commerciaux".

"C'est peut-être par méconnaissance du produit; je n'ai pas eu une seule visite de Novatrans et pourtant ils sont installés à Avignon !

Il s'agit de remplacer l'avion, donc c'est des marchandises qui peuvent supporter un tarif élevé. Mais il faut des délais très rapides dans un créneau très précis: remise 19 h 30 - 20 h et reprise entre minuit et 2 h du matin".

"Les délais ne sont bons que sur Paris. Maintenant les clients n'acceptent plus le 48 heures. Quant aux tarifs de Novatrans, on ne peut pas dire qu'ils favorisent l'accession des PME au transport combiné, qui est le but que vous poursuivez, car seuls les gros ont une remise qui peut atteindre 20 %.

Et puis, il y a le monopole de la SNCF. On a besoin du rail mais on ne peut admettre le dumping de Distriplus, de se faire doubler par la CNC et les subventions du Sernam pour la presse. La concurrence est faussée".

"Maintenant les tarifs sont prohibitifs, alors que j'ai du fret même à la montée. Et puis, il y a le problème de la correspondance à Paris; la remorque arrive au Havre à 16 heures et alors le port est fermé (?). L'offre n'est bonne que vers l'Ile-de-France."

"C'était bon en 1986 mais maintenant je préfère affréter; ça me coûte 3500 F au lieu de 6000 F ! A Charleville, il n'y a pas de chantier Novatrans, et depuis Paris il reste encore 200 km à faire ! En plus, Novatrans exige un paiement dans les 15 jours, alors que mes propres clients, eux,..."

"Le tarif Novatrans est trop élevé, mais c'est le tarif routier qui est trop bas avec la dérèglementation. J'ai d'ailleurs dû procéder à des licenciements.

Ce qui ne favorise pas non plus le transport combiné, c'est que Novatrans exige une caution bancaire.

Il y a aussi le fait que mon trafic a changé: je travaillais avec une usine du Nord-Est qui a été transférée dans le Sud-Est; si bien que plus rien ne passe par Toulouse-Paris.

L'offre n'est bonne que sur Paris."

"Avec les flux tendus, le transport combiné ne passe pas: à Perpignan, la ramasse se fait jusqu'à 20 heures et il faut être à Paris le lendemain matin. Ce n'est pas possible avec Novatrans. Je ne vous dis pas ce que devient le périssable en cas de grève SNCF."

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant plus de 30 moteurs

"Je vois deux freins principaux à l'utilisation du transport combiné:

1/ il n'est pas adapté aux petits transporteurs, ce n'est pas rationnel. Les petits ne sont que des sous-traitants, ne comptez pas sur eux. La caisse mobile a son créneau.

2/ et plus parlant encore, la question du prix du transport. Du point de vue tarif, la caisse mobile ne passe jamais. On a fait le calcul pour des envois entre notre agence de L. qui est à 500 m seulement du terminal et le siège. Le seul cas où c'était rentable, c'est lorsqu'il n'y a que quelques tonnes seulement. Mais du coup s'il n'y a que 2 tonnes autant le mettre sur le minitel et à peine frappé qu'une nuée de preneurs téléphonent !

Avec ces histoires dites de promotion auprès des PME du transport, Rouch s'amuse, le problème de fond est celui des prix routiers. Certes l'économie y gagne car ceci limite l'inflation mais au prix de combien d'infractions, de combien de dépôts de bilan chez les petits, et, chez les moyens (50 à 150 véhicules) combien sont rachetés...

Il y a du dumping. Par exemple, à travers ses filiales routières (Bourgey-Montreuil, Calberson...) la SNCF, qui est subventionnée déstabilise le marché. D'ailleurs, en 1993, le dumping sera interdit, et dans le cadre de notre réseau nous lutterons contre les gros et la SNCF.

Il y a aussi le laxisme voulu de la police qui ne contrôle pas. Pourtant ce n'est pas difficile avec les disques. La concurrence est déloyale et malsaine. Nous essayons de gérer les temps de travail tout en étant rentable. Si les autres on les mettait au pas, leurs prix de revient augmenteraient de 30 %. En Allemagne, la réglementation est mieux respectée; peut-être est-ce dû à un accès à la profession plus encadré. Ici le vendeur de camion vous met en main le crédit et même l'attestation !

Il y aurait bien plus de rail-route si la réglementation était appliquée !"

"Dans le monde du rail-route, de nombreuses erreurs ont été faites..."

Dans le passé nous avons étudié la question, mais une semie grand volume (100m3) ne passe pas; c'est une question de gabarit.

Le combiné n'est pas toujours gagnant de porte à porte avec le tout route (par exemple, le tout route met 10 h pour faire Marseille-Paris) alors que le rail-route est rigide du coté des heures de mise en gare".

"Ce qui freine le combiné vers l'Italie, ce sont les douanes et les douaniers. De plus certains envois doivent être dédouanés à Vintimille d'autres à Impéria, d'autres... avec le combiné ce n'est pas possible. Peut-être qu'après 1993 si les douanes sont effectivement supprimées. Je crains les discours optimistes: pour l'harmonisation des dimensions, on a attendu 20 ans."

J'ai encore fait une étude avec Novatrans ...mais on a dû renoncer non pas à cause du coût des caisses (puisqu'on les a

acheté) mais parce que les tarifs Novatrans sont dissuasifs et en raison des incertitudes sur la douane".

"Je n'ai jamais fait de combiné. On ne dépasse pas Lyon ou Toulouse; c'est une trop petite distance".

"J'en ai fait pendant près de 10 ans puis j'arrêté car le marché a changé. La clientèle a relocalisé sa production et s'est dispersée par rapport au chantier. Du coup ce n'était plus rentable de desservir des localités comme Orléans au départ du chantier de Paris. Il n'y a plus assez de points de chute autour du chantier.

Ce qui freine le combiné, c'est la CNC. Pour donner sa chance au train, il faut la faire disparaître. Elle est nocive, elle est déficitaire et nous concurrence. C'est une verrue. Des fonctionnaires qui peuvent égarer une caisse pendant une semaine. Certains se sont levés sans avoir envie de travailler.

Oui, je préfère savoir mon chauffeur chez lui que sur la route. Une question de sécurité. Mais le combiné est trop cher. Avec la suppression de la TRO il n'y a plus de produit qui paient bien comme le café...".

"J'ai arrêté pour deux raisons: la dispersion de la clientèle et le comportement de la SNCF.

J'avais un gros roulement avec une clientèle concentrée sur Bercy, la Halle aux vins, Charenton, puis le commerce du vin s'est dispersé et peu d'entreprises sont restées en Ile-de-France. Maintenant, elles sont au Mans et ailleurs... et il n'y a plus de gros flux, qui justifiait d'avoir un tracteur à demeure à Paris qui livrait 1 ou 2 SR par jour.

Et puis le comportement de la SNCF, qui a monté une société (Vinirail) qui bénéficiait de réductions énormes, et qui a été trouver mes propres clients.

La stagnation actuelle du transport combiné s'explique:

- Chronofroid, Chronopost (?)... (sous-entendu toutes ces initiatives de la SNCF qui concurrence déloyalement les routiers);

- le tarif très bas des routiers. C'est dur d'être attractif, pour le combiné ! Moi, je n'ai eu que 5 % de réduction royalement... Rouch, lui, est organisé pour ça. Et puis, il ne faut pas se le cacher, le parc est pléthorique. Les grands groupes font tout et n'importe quoi pour avoir des parts de marché. Dentressangle avec Extrans, a 7000 cartes grises ! Tout le monde peut acheter une entreprise (lui-même a sur sa table un dossier pour acquérir un confrère fort de 16 véhicules). Dans le transport, c'est fou actuellement. Pour les faire tourner, ils font du dumping.

Le combiné devra attendre la mutation du transport, la fin de la surcapacité. Mais on y viendra, notamment pour la question des heures de conduite.

Aujourd'hui, le chargeur fait jouer la concurrence. Il ne recherche pas une qualité supérieure. Entre un transport à 5 F et un à 6,5 F le km mais avec une meilleure qualité de service (horaire précis de livraison...) il choisit celui à 5 F. Le jour, où l'on pourra parler autrement au client, votre système marchera.

Le problème n° 1, c'est la surcapacité aussi bien dans le frigo, que la citerne, que ... Je crois qu'on a fait le tour de la question".

"Ce qui est dommage, c'est que sur Lille, Novatrans ne garantit que le J+2. Avec J+1 sur Montpellier-Lille, je pourrais faire du Barcelone-Bruxelles !

Et puis les tarifs... C'était déjà difficile il y a quatre ans, et depuis l'écart entre la route et le combiné s'est encore creusé; on trouve maintenant des gens qui remontent pour 3.500 F" !

"J'ai étudié la question sur Toulouse-Paris; avec la distribution à destination, c'est trop onéreux. De plus, l'horaire n'est pas adapté: il faudrait avoir la caisse à 3 heures du matin pour qu'elle soit distribuée à 5 heures".

"Sur l'Est, l'offre n'est pas bonne. Sur Paris, l'offre est bonne mais non n'avons pas de fret ! De toutes les façons, aujourd'hui nous ne faisons presque plus de lots complets; ce n'est pas rentable. Le combiné n'est pas fait pour le demi ou le quart de lot; il faut s'arrêter en cours de route: à Toulon puis à Draguignan, par exemple, entre Montpellier et Nice".

B - LES AVANTAGES

Quatre grandes qualités sont attribuées au transport combiné. Deux très fréquemment citées: d'une part la possibilité de faire face à l'évolution du trafic et d'autre part la fiabilité de la technique. Deux souvent citées: le transport combiné serait une solution pour respecter de la réglementation routière et pour remédier à la saturation des infrastructures routières.

Le transport combiné permet sans investissement -tant en véhicules qu'en personnel- de faire face aux pointes de trafic ("on peut avoir 10 caisses le lundi et rien le lendemain"), aux déséquilibres de trafic (manque de fret du Sud vers le Nord), et même à la croissance du trafic.

Les qualités propres du transport combiné sont reconnues des transporteurs alors que ceux-ci ne sont pas utilisateurs: rapidité, régularité, ponctualité, fiabilité, sécurité... à tel point que certains parlent d'un véritable "anti-stress".

Les transporteurs sont conscients d'une part du fait que les pratiques actuelles dans le transport routier (non respect des vitesses maximales, non respect de la durée du travail...) ne pourront pas durer éternellement, et d'autre part que le réseau risque d'être saturé notamment sur l'axe rhodanien. Plusieurs reconnaissent dans le transport combiné une solution à ces deux problèmes.

On notera enfin que deux transporteurs voient un avantage pour le transport combiné au niveau de son coût.

Extraits des entretiens avec les transporteurs ayant moins de 30 moteurs

"Je ne veux pas m'embêter sur la route, ni sur Paris, ni même sur Lyon. Pas d'infractions, les soucis évités. La réglementation devrait être appliquée. Quand les transporteurs auront compris l'avantage du combiné, il sera trop tard et il n'y aura plus de place sur les trains. Le combiné, ça va marcher de plus en plus".

"Je pense que c'est l'avenir. On verra ça quand le tunnel sera en service".

"Les avantages par rapport à la route, les délais. Les avantages par rapport à l'avion, la fiabilité (nombreux retards sur Air Inter)."

"Avant tout, c'est la régularité: chaque jour, comme une horloge, la caisse qui monte croise la caisse qui descend."

En cas de triplement du trafic, par exemple, le combiné évite de gros investissements.

En ce qui concerne les tarifs, il serait faux de dire que Novatrans est moins cher, mais leurs prix sont fiables et connus d'avance. Le routier à 4 F du kilomètre, lui, disparaît du jour au lendemain.

Enfin, la charge totale autorisée est de 44 t au lieu de 40 t."

"Le transport combiné me permettrait d'éviter d'augmenter le parc et le nombre de chauffeurs, surtout si, pour grossir, je monte une succursale à Rouen (qui est une zone riche en fret)".

"Cela m'éviterait de travailler le samedi (?) et puis c'est surtout utile pour les pointes de trafic".

"C'est moins stressant; on dépose sa semi-remorque le soir à 18 heures à Toulouse. Et puis à l'avenir, j'envisage de retourner au transport combiné pour être à Paris avant les interdictions de circuler".

"Le principal avantage, c'est la régularité et les délais; le J+1 est assuré. Deuxièmement, seul le matériel est immobilisé, pas les chauffeurs."

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant plus de 30 moteurs

"Le principe est séduisant, on ne peut pas être opposé au combiné; il suffit de prendre l'autoroute Marseille-Paris, c'est un "train" continu de camions !

Culturellement, nous sommes préparés à la technique mixte :
- beaucoup de transporteurs utilisent les semis comme un camion
- nous, nous savons scinder (le tracteur et le conducteur du roro non accompagné ne restent pas sur le bateau).
On a peut-être tort de ne pas l'utiliser. XY, du groupe Extrans, lui, l'utilise beaucoup.

C'est en cas de déséquilibre important de trafic (ici c'est dans le sens Sud vers Nord qu'il manque du trafic), que le

combiné peut être intéressant: autant en route pure, il faut éviter les vides, sinon la recette est divisée par 2, autant par le rail, le train peut très bien -pour presque le même coût- emporter quelques vides en plus des pleins.

Nous pourrions l'étudier... vous savez, le quotidien l'emporte, votre visite c'est pour moi l'occasion de réfléchir ... notamment entre A et B à cause des coûts et des possibilités de tonnages"

"Les avantages ?

- la ponctualité, voyez Ducros à Nimes;
- le respect de la législation, et notamment en frigo, messagerie et express où il est trop risqué d'être en infraction permanente;
- le problème des pointes, on peut avoir 10 caisses le premier jour, et 0 caisse le deuxième.

A moyen terme, le réseau routier et le réseau ferroviaire seront saturés; il faudra travailler intelligemment".

"Les avantages du combiné: la rapidité, le coût (je parle du coût réel, pas avec 18 heures de traction par jour !), et le respect de la législation sociale".

"La SNCF doit vendre du wagon et ceci de manière rentable (il ne s'agit pas de subventionner les grosses industries). Le train doit rendre un service, il y a trop de monde sur l'autoroute".

"On y viendra, notamment pour la question des heures de conduite".

"Sur Perpignan-Paris, on ne compte plus le nombre d'infractions; les messageries ne pourront pas éternellement rouler de nuit à 120 km/h. Le gain en sécurité (du transport combiné) est évident. La réglementation sociale sera de plus en plus exigeante.

Le transport combiné permet de faire face aux pointes sans immobiliser les chauffeurs à manger du kilomètre, ce qui est d'autant plus intéressant que nous avons du mal à recruter des chauffeurs (vu les tarifs pratiqués sur la route, les entreprises sont peu rentables et les patrons ne peuvent pas bien payer leurs chauffeurs)."

"On y gagnerait au niveau du choix du matériel: un 330 CV ne suffirait pas sur Toulouse-Paris par Limoges (alors qu'il suffit pour la desserte locale, d'où une économie à l'achat de 40.000 F)..

On y gagnerait aussi lorsque les boites sont peu chargées; vide ou plein, pour le routier c'est le même prix alors que le tarif Novatrans tient compte de la charge.

A terme, avec la saturation dans la région Rhône-Alpes, les poids lourds seront interdits."

"Le transport combiné permet de dormir tranquille et aussi d'utiliser les vieux véhicules; faire 1000 km par la route, ça suppose des tracteurs absolument fiables"

2 - INTERET POUR UN SERVICE DE CAMIONNAGE TERMINAL

Sans nier l'intérêt d'un service de camionnage en général, les objections l'emportent lorsqu'il s'agit de leur propre cas.

A - LES OBJECTIONS

Nous écartons d'entrée de jeu les objections a priori de ceux "vaccinés au gazole" qui ne feront jamais de transport combiné et les objections relatives au tarif, qui reviennent constamment mais qui ont été abordées précédemment. On considère alors que le tarif est de nouveau acceptable, pour se focaliser sur les objections spécifiques à la proposition d'un camionnage terminal.

Schématiquement, un transporteur sur deux refuse l'idée d'un service de camionnage terminal:

- soit, et c'est le cas le plus fréquent, parcequ'il a déjà une solution, généralement un correspondant -pour certains dans le cadre d'un réseau- et en qui il a confiance;
- soit parce que qu'il préfèrerait une autre solution: un correspondant (éventuellement indiqué par Novatrans), ou son propre chauffeur si le trafic le justifie.

Si l'on poursuit le dialogue, pour connaître l'origine de ces réticences, on voit apparaître trois raisons qui expliquent que le transporteur souhaite garder la maîtrise de son chargement jusqu'au bout.

La qualité du service rendu risque d'être moindre: un service anonyme de camionnage, c'est la fin de la personnalisation du service, le chauffeur n'étant pas toujours le même.

Le coût de porte à porte risque d'être supérieur: les choses étant ce qu'elles sont, c'est comme si le parcours terminal était actuellement gratuit (voir les explications du premier des transporteurs ayant plus de 30 moteurs).

La confidentialité risque de ne pas être garantie: les transporteurs craignent alors de "se faire doubler".

Extraits des entretiens avec des transporteurs
ayant moins de 30 moteurs

"Les groupeurs seront peu intéressés parce qu'ils ont 50 clients à destination et ont déjà le camionnage, donc la cible c'est ceux qui font du lot complet ou au pire ceux qui ont 3 ou 4 clients à livrer à destination.

La SNCF risque de connaître les clients, la confidentialité de la clientèle c'est important. N'oubliez pas, cher Monsieur, que certains transporteurs n'ont qu'un ou deux clients et s'il le perde....

"Dans notre réseau, nous avons un correspondant par définition. C'est pour moi une obligation d'avoir recours à lui. D'ailleurs, ici, beaucoup des transporteurs sérieux -je ne parle pas des débutants- ont déjà un correspondant."

"Pour le camionnage en Ile-de-France, je m'appuie sur les Transports Y. qui ont quelqu'un là-bas".

"J'ai déjà un chauffeur à Paris qui fait la livraison et le ramassage jusqu'au Havre".

"Mais alors, qu'est-ce qui reste à faire au transporteur !"

"Je suis déjà en cheville avec un transporteur au Nord de Paris et un autre au Havre. Et puis, à terme, je ne jeux pas devenir le tractionnaire de la SNCF !".

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant plus de 30 moteurs

" Moi comme les autres, sommes réticents. L'individualisme français...

Premièrement on peut craindre que le conducteur aille chez le client pour le démarcher.

Deuxièmement et surtout, ça serait la fin de la personnalisation. Dans l'organisation actuelle des transport, l'atout du transporteur c'est la personnalisation, c'est le même qui fait le door to door, il se sent responsable, il rend

un service, il apporte un plus, le chauffeur connaît les gens, il a le contact. Sinon, on tombe dans l'anonymat de la S.N.C.F. Ceci dit, ce service de camionnage pourrait convenir pour certains types de trafic et pour certains clients. Cela conviendrait peut-être plus à de l'approvisionnement d'usine qu'à des produits finis.

Troisièmement, on en vient au coût de cette traction terminale. C'est vrai, que c'est idiot de faire perdre son temps à un grand routier à faire de la desserte terminale. En effet, sur un Paris-Marseille tout route par exemple, les parcours "terminaux", c'est à dire la livraison en zone urbaine est fournie gratuitement par le personnel grand routier ! (alors qu'avec votre service de camionnage, il est facturé).

Et, je connais bien le problème. Nos chauffeurs arrivent d'Italie, de France... ici, où ils décrochent leur remorque et repartent. En attendant le départ du bateau on fait les formalités. Et c'est un autre véhicule qui achemine la remorque à l'embarquement. Aujourd'hui, le coût de mise à quai est de l'ordre de 300 F.

Sachant que Marseille-Paris se vend 3000 F, ces 300 F ne sont pas marginaux. Remarquez qu'en ce qui concerne les 3000 F, on n'a à s'en prendre qu'à nous-même !

"Il y a un problème de tarif Novatrans et d'éventuel intérêt économique à avoir un chauffeur local: cela se justifie au delà de trois boîtes par jour en supposant que les arrivées soient régulières (s'il y a 10 boîtes le lundi et rien le mardi ni le mercredi, la qualité ne sera pas assurée). Reste bien sûr à assurer une qualité satisfaisante et des prix raisonnables".

"Moi, j'ai trouvé un confrère par la Sceta. Le risque qu'un confrère aille démarcher est maintenant moindre, il y a eu une évolution chez les transporteurs. Il y a une règle à respecter"

"Pourquoi ne pas recourir à ce qui existe. Moi je peux faire le camionnage sur Aix. Le simple jeu du marché ne suffit-il pas à résoudre le problème ? Il sera difficile de bâtir une organisation qui dure au niveau de la gestion, de la rémunération et de la transparence".

"Pour moi, c'est exclu. Le transporteur doit voir ses clients aux deux bouts. Il ne faut pas tomber dans le tractionnariat. Eventuellement on passe un accord avec un confrère. Avec un système comme ça, on rogne encore sur la marge. Déjà que la profession est sinistrée !".

"Si le problème du tarif était résolu, je préférerais un accord avec un confrère (accord de réciprocité); c'est le représentant de la maison, le chauffeur est un habitué, il sait où

parquer... plutôt qu'un anonyme. D'ailleurs, à l'époque où je
faisais du combiné, j'avais mon propre chauffeur à Paris".

"Il existe déjà des correspondants Novatrans pour tous les
chantiers"

"En ce qui me concerne, j'ai déjà un correspondant à Paris,
c'est X."

B - LES OUVERTURES

Ecartons d'entrée de jeu, les avantages que croyaient voir certains dans la mise en place d'un service de camionnage, à savoir la recherche de fret de retour. Le service de camionnage tel qu'il est envisagé correspond à une offre purement technique. Or plusieurs transporteurs, et surtout des très petits, recherchent avant tout de faire l'économie d'une structure commerciale.

Le principal avantage attendu réside dans la possibilité d'éviter les charges fixes entraînées par la mise en place d'une structure locale en Ile-de-France: sont appréciés, le fait de ne pas avoir deux organisations à gérer, de ne pas avoir de tracteurs à acquérir, de chauffeur à embaucher...

Le second avantage, qui complète le premier, est de pouvoir bénéficier d'économies d'échelles: le service amortissant ses charges fixes sur un grand nombre de caisses mobiles, et travaillant de manière plus efficace (spécialisation par secteur limitant le ratio km/boite) devrait avoir des coûts de revient unitaires moindres.

Est cité aussi, le fait que l'existence d'un tel service peut constituer une étape avant la mise en place d'une structure locale, permettant ainsi de tester le système et d'étaler les investissements dans le temps.

Enfin, le service de camionnage permettrait de ne pas tomber entre les mains de la C.N.C ou des "gros".

Extraits des entretiens avec les transporteurs ayant moins de 30 moteurs

"Oui, j'ai déjà une agence près de Paris, mais je considère qu'avoir du matériel et des chauffeurs aux deux bouts c'est multiplier les "emm..."

Cela éviterait d'avoir 2 organisations, le camionnage est plus intéressant que le pool (une caisse revient à 72 F/jour en capital sur la base de 270 jours par an et de 4 ans). Quant à moi, je suis prêt à tirer les remorques des autres."

" Mais attention si le camionnage ce n'est pas l'acheminement final du colis chez le client mais uniquement la livraison de la caisse chez le transporteur routier, alors cela peut m'intéresser.

Cela m'évite de faire un investissement. Pour une caisse par jour on ne rentabilise pas un tracteur, un châssis, ni un chauffeur (surtout travaillant de nuit).

Le plus important pour moi c'est le service de camionnage terminal depuis le chantier chez mon correspondant. On peut envisager 1 caisse par jour de fret à la montée (pour la descente, à voir avec mon correspondant à Paris)".

"L'idée est superbe ! Ce qu'il faut à tout prix éviter, c'est de faire faire les tractions terminales par un gros ou par la CNC. Mes clients ne comprendraient pas que mes caisses soient tirées par des camions aux couleurs de Z. (un des "gros" de la profession) !".

"L'idée est bonne, parce que mon chauffeur à Paris peu tomber malade; mon organisation est fragile. De plus, mon chauffeur ne dénicher pas de fret. Actuellement, pour prospecter, je suis obligé de me déplacer: un représentant commercial en région parisienne me serait très utile".

"Sous réserve que soit résolu le problème des tarifs Novatrans, le service de camionnage ne doit pas se limiter au camionnage et doit se soucier de trouver du fret de retour. Restera à étudier un pourcentage (une commission) et à tarif de livraison".

"Cela m'éviterait de faire le saut, de recruter d'un seul coup un contre-maître et trois chauffeurs".

"Je cherche justement un correspondant en région parisienne pour remplir mes citernes en retour (avec par exemple, des engrais, des matières plastiques en billes, du blé ou de la farine...). J'ai du fret à lui envoyer et inversement je livrerais le sien dans tout le département 31. Je suis connu ici pour assurer un service régulier et de qualité. Au niveau des tarifs Novatrans c'est à voir, mais je pourrais faire 6 semi-remorques par jour (!)".

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant plus de 30 moteurs

"L'avantage spécifique de faire assurer les tractions terminales par une seule entreprise au lieu de plusieurs (chacun ayant son correspondant) réside dans la relative faiblesse des charges unitaires car le service traite un grand nombre de CM ou de SR.

Le service le plus intéressant, c'est le camionnage (mais c'est aussi le plus difficile à mettre en oeuvre à un coût intéressant)."

"Je suis prêt à basculer si le tarif est incitatif. L'avantage c'est la souplesse par rapport aux pointes, et cela évite les charges de structure locale. S'il ne fallait créer qu'un seul service c'est celui de camionnage."

"... pour ceux qui ne font pas partie d'un groupe, c'est une bonne idée et je l'ai dit à Pierre (Rouch), cela permet d'amortir sur un grand nombre les frais de structure. Il ne faut pas se limiter à un point mais faire quelque chose de national".

"Personnellement, je ne serais pas ennuyé de passer par une telle structure. Encore faut-il qu'elle soit fiable et donc de dimension suffisante. En résumé, je suis intéressé par le camionnage; il peut même être assuré par un concurrent mais il faut qu'il soit bien fait et à un juste prix."

"C'est pas mal ce que vous faites, mais vous aurez du mal. Le camionnage et le pool c'est bien pour amorcer, pour réguler, pour étaler les investissements.

Le service de camionnage est utile pour celui qui a 4-5 véhicules, il bénéficie des économies d'échelles. Mais quel sera le prix".

"Le camionnage terminal serait assuré, dans l'hypothèse non envisagée actuellement où l'on ferait du combiné, par le transporteur (de l'association vers laquelle nous nous orientons et qui réunira six transporteurs faisant de la messagerie-frigo) en charge du secteur géographique".

"Je peux être intéressé ponctuellement, je serais même très intéressé si j'avais le potentiel car cela évite les frais d'une structure locale".

3 - INTERET POUR UN POOL DE CAISSES MOBILES

Pour quelques uns, l'idée d'un pool de caisses mobiles est difficilement dissociable de celle d'un service de camionnage terminal: ceci explique quelques redites par rapport au chapitre précédent.

A - LES OBJECTIONS

La principale réticence au recours à un pool, est la préférence pour d'autres modes de financement: la location et même l'achat (quitte à emprunter).

L'essentiel des autres objections portent:

- soit sur le tarif, qui risque d'être élevé en raison du déséquilibre structurel des échanges;
- soit sur le matériel proposé qui risque de ne pas convenir, notamment pour ceux qui préfère la semi-remorque à la caisse mobile.

Enfin, comme pour l'idée du camionnage, les notions de perte d'identité (le nom ne figure pas sur la boîte) et de déresponsabilisation apparaissent de nouveau.

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant moins de 30 moteurs

"Une caisse-mobile, ce n'est pas un investissement excessif par rapport à une semie tautliner..."

"Je préfère louer qu'acheter: d'ailleurs notre parc de véhicules est en location.

De plus le flux est très régulier (5 jours par semaine) et les fluctuations faibles (d'ailleurs aucune relation n'est supprimée, même en août). Conclusion, plutôt louer que de recourir au pool".

"Comment résoudre le problème des remontées à vide ? Les caisses seront-elles démontables et empilables ? Si c'est bien géré... et justement, qui va gérer ?".

"C'est toute une organisation ! Déjà le transport, c'est la recherche d'un difficile équilibre entre le chauffeur, le véhicule et le trafic. Le combiné suppose un niveau d'organisation encore supérieur. Alors là, le pool de caisses mobiles, c'est un pas de plus dans la difficulté !"

"Le pool de caisses mobiles, ça ne m'intéresse pas. Le problème actuel, c'est le tarif. Et puis, même si on n'a pas à investir pour les caisses, il restera la question des châssis !".

"La caisse mobile, c'est un fourgon. Or ici, il faut savoir que l'on charge beaucoup par le coté ou par dessus. Quant à moi, j'aurais plutôt tendance à attendre la nouvelle technique, c'est à dire, la semi qui va sur les rails. D'ailleurs, Fruehauf, lui, n'a plus de caisses mobiles à son catalogue".

"Un pool de caisses mobiles ? Non. C'est plutôt un pool de semi-remorques. Je n'ai pas de squelettes."

"Moi, il me faut des caisses spéciales: frigo. Et puis, de toutes les façons, je ne veux pas faire de transport combiné".

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant plus de 30 moteurs

"L'inconvénient, du pool (comme du service de traction terminale), c'est la perte d'identité; d'ailleurs notre nom ne figurerait pas sur les caisses du pool.

De plus, le pool n'apporte pas grand chose par rapport à la location. J'ai une activité frigo saisonnière pour laquelle je loue des semi-frigo pour quelques mois."

"Je suis opposé au principe du pool. Les clients sont exigeants sur la qualité et les délais. Je veux être responsable, et, s'il y a un défaut, pouvoir m'en prendre à moi".

"Le pool risque de ne pas être plus intéressant que la location car les flux sont rarement équilibrés (sur Paris-Toulouse, on a

presque rien à la montée) et il faudra bien intégrer le prix de la montée à vide dans la facturation de la descente.

Pour le pool, la difficulté c'est d'avoir les boîtes de bonnes dimensions et celles-ci dépendent des contraintes du client".

"Je préfère acheter. Ce matériel s'amortit en 3 ans."

"Le risque de déséquilibre ne peut que s'aggraver avec la concentration dans le Nord. Or pour être rentable, il faudrait que ces caisses soient chargées dans les deux sens".

" Il me reste des caisses mobiles acquises au moment des subvention de l'AFME et une vingtaine de châssis. Du jour au lendemain, je peux refaire de la caisse mobile (sous-entendu, sans avoir recours au pool). Mais je n'ai pas les marchés et puis il y a le problème du tarif".

"L'utilisation du pool en cas de pointe... non, les pointes sont de plus en plus rares (stockage) sauf lors des promotions du vin nouveau".

"J'ai déjà deux caisses mobiles: elles me servent pour stocker les archives ! Les caisses mobiles ne sont pas adaptées à mon activité: pour les produits chimiques il faut une installation de pompage. De toutes les façons on peut très bien prendre des caisses mobiles en location, sans parler que les banques me prêtent à moins de 9 % pour acquérir du matériel. Et puis, à l'avenir, je serais d'accord pour mettre tout l'ensemble sur le rail, y compris le chauffeur".

"L'avantage de la caisse mobile, c'est qu'on peut la laisser au supermarché pour le dépotage. Mais cela ne compense pas le surcoût d'investissement, sachant qu'il faut presque 2 caisses mobiles (soit 36 palettes en tout) pour 1 semi-remorque (32 palettes)".

"Si j'avais besoin de caisses mobiles, je pourrais en prendre en location. C'est vrai que dans ce cas, ça serait à moi de les gérer. Et c'est bien là la difficulté, un pool même bien organisé ne pourra pas supprimer le déséquilibre des trafics. Certains chantiers auront trop de caisses et d'autres pas assez. On ne peut pas attendre, la caisse doit être disponible la veille".

B - LES OUVERTURES

Le principal, et de très loin, avantage du pool, c'est la souplesse qu'il offre.

Cette souplesse revêt plusieurs aspects; notamment, il permet

- de faire face aux pointes de trafic (en cas de coup de bourre, surtout si l'on peut avoir autant de caisses que l'on veut sur simple appel téléphonique);
- de ne pas supporter les retours à vide en cas de déséquilibre du trafic;
- de tester le mode combiné puis d'étaler les investissements en phase de croissance.

Accessoirement, le fait de ne plus tomber dans les mains de la C.N.C est perçu par plusieurs comme un avantage non négligeable.

Extraits des entretiens avec les transporteurs ayant moins de 30 moteurs

"Pour intéresser les transporteurs, si vous voulez que ça réussisse, il faut vendre un produit fini; mettre une caisse à disposition sur simple coup de fil à Paris, assurer le camionnage jusqu'au train et je les récupère à Avignon les livre, vide et remise sur le parc.

Ainsi, on allie le dynamisme de l'enlèvement sur coup de fil comme si il s'agissait d'un transporteur routier et la fiabilité de la SNCF sur la distance, fiabilité qui ne sera pas égale tant qu'on ne mettra pas deux chauffeurs sur le véhicule.

Sous réserve de connaître les prix, je suis intéressé au coup par coup si je peux avoir une caisse à disposition à Avignon, Vitrolles...pour une petite entreprise comme la notre c'est une formule. Il faut un service privé, de qualité. Offrez moi un outil et je ne dis pas non, cela évite l'investissement".

"Si l'on veut concurrencer la CNC, on doit avoir un parc de caisses mobiles. L'intérêt du pool, c'est surtout de faire face au coté aléatoire du trafic".

"L'avantage, c'est de ne payer que la location. Mais pour que le prix de cette location soit abordable il faudra réduire les parcours à vide. D'où la nécessité pour la société de service, non seulement de faire la livraison mais aussi de rechercher du fret de retour et donc de démarcher. Les deux choses sont liées."

"Une caisse mobile facturée que dans un sens, si on ne peut pas la recharger, c'est séduisant. Mais quelle est la rentabilité de la formule, globalement ?"

"Je suis personnellement très intéressé. Pour trois raisons principales. Avant tout, pour faire face aux pointes. Le trafic est très variable d'une semaine à l'autre. La souplesse procurée par le fait de pouvoir avoir autant de caisses que l'on souhaite, évite un surinvestissement coûteux. Deuxièmement, cela permet d'avoir du matériel plus moderne et enfin cela permet de ne pas avoir recours à la CNC (notons que la CNC offre déjà un service comparable à celui qui est proposé à savoir la location d'une caisse sans souci de retour)".

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant plus de 30 moteurs

"Le principal avantage du pool serait d'absorber les pointes de trafic. Chez nous elles sont connues d'avance. C'est vrai aussi que ça permet d'augmenter son chiffre d'affaires sans augmenter son parc."

" Si pour un client précis cela convient, il n'y a pas de blocage de ma part."

"Cela peut être précieux avant d'investir gros. Cela permet de roder le système pour un petit prix. Je crois à la technique. L'organisateur doit choisir le mode le plus adapté. La philosophie du combiné, je suis à 120 % OK. Le combiné m'intéresse beaucoup. Si les services sont mis en place, je ferai une étude économique cas par cas."

"L'idée est bonne. Il faut que la caisse soit neutre (blanche par exemple). C'est pour un doublage, quand il y a un coup de bourre comme on dit dans le métier. Cela évite notamment de tomber dans les mains de la CNC qui va d'ailleurs disparaître tellement le service est mauvais."

" L'avantage ? De permettre un développement progressif. Dès lors il est difficile de dissocier le camionnage et le pool".

"Si c'est rentable économiquement, j'aurai recours au pool notamment en raison des déséquilibres de trafic à certaines périodes. Bon, je résume : le pool oui, la CNC non, le tractionnaire non".

" (Le camionnage) et le pool c'est bien pour amorcer, pour réguler, pour étaler les investissements (mais ce n'est pas le moment)".

"Je serais d'accord dans le cadre d'un groupement de transporteurs (voir plus loin). Je me concentrerais sur le groupage: 500 kg par ici, 200 kg par là.. Cela rapporte plus."

"Le pool serait particulièrement intéressant pour faire face aux pointes".

"Le gros avantage du pool, c'est de pouvoir suivre la demande. Tout le monde y gagnerait".

4 - POINTS DE VUE QUANT AU STATUT DE L'ENTREPRISE DE SERVICES

Il faut reconnaître que sur le thème du statut, les échanges d'idées ont été à la fois moins abondants, moins riches et moins structurés, surtout en ce qui concerne les très petites entreprises. Peut-être faut-il y voir les conséquences du fait que le consultant comme ses interlocuteurs ne sont pas des juristes.

Peut-être est-ce dû aussi à une certaine ambiguïté dans l'esprit de quelques transporteurs quant aux fonctions qui pourraient être assurées par la société de service. Rappelons en effet, que plusieurs petits transporteurs ont, avant tout, besoin d'un service commercial. Ce qui est proposé, au contraire, est un service purement technique de tractions terminales sur ordre des transporteurs et de mise à disposition éventuelle de caisses mobiles. Or, le choix du statut est lié aux fonctions attendues de ce service.

A - FORMES A EVITER

Le principe fondateur de toutes les réticences tient probablement à la méfiance des transporteurs, les uns envers les autres.

Un relatif consensus semble exister pour rejeter la forme coopérative, peu crédible, probablement faute de véritable responsable.

Plusieurs transporteurs prennent leurs distances vis-à-vis du syndicat et des grands groupes, et des solutions qui pourraient en émaner.

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant moins de 30 moteurs

"Vous vous heurterez à l'individualisme de chaque transporteur même s'il vous disent oui. Si on crée une société privée faisant appel aux capitaux des transporteurs, on risque de se heurter à la difficulté de récupérer suffisamment de transporteurs. Combien ça coûte ? ça dépend du nombre de

souscripteurs... et on se mord la queue".

"Le service devra ne pas être transporteur et ne pas ouvrir la caisse. Je préfère une société extérieure qui propose ses services plutôt qu'une coopérative.

Personnellement, je ne souhaite pas mettre des billes. Je veux pouvoir me dégager rapidement. Il faut rester libre de ses mouvements: est-ce que le flux (une boîte par jour) va durer ? est-ce que Air Inter ne va pas mettre un Airbus 320 sur Avignon...

"Ne comptez pas sur le Syndicat; la concurrence entre transporteurs routiers, ça existe. Pourquoi ne pas faire gérer le pool par Novatrans ?

Quant aux coopératives, soit elles disparaissent, soit elles sont transformées en SA ! Le GIE, lui, ne convient pas au commerce; il n'est adapté qu'aux situations où il n'y a que des frais en commun."

"Il ne faut pas compter sur le Syndicat".

"Avec la mentalité, il sera difficile de faire une entente; le monde du transport routier a 20 ans de retard, c'est une génération...Ce n'est pas le rôle du Syndicat".

"Le Syndicat n'est pas dynamique et puis, vous savez, le transporteur est très individualiste. Moi, je préfère mettre mon propre chauffeur."

"Une coopérative ne marchera pas. Les gens n'ont pas confiance. Il y a un blocage au niveau des mentalités. Les transporteurs ne s'entendent pas entre eux. Regardez les syndicats !"

"Reste le problème de la confiance. Remarquez que la Flèche Cavaillonaise a l'air de bien marcher. Mais il y aura toujours un doute au moment de la répartition des frets."

Extraits des entretiens avec des transporteurs
ayant plus de 30 moteurs

"La structure de la coopérative est peu crédible. Par ailleurs, il faut exclure les grands groupes. De toutes les façons, ils

n'ont pas besoin de cette société puisque qu'ils couvrent déjà tout le territoire. Autrement, je ne sais pas".

"La coopérative, ça ne peut pas marcher car il n'y a pas de responsable. La Flèche est un contre exemple, ça marche justement car il y a un Président, Monsieur Bouchet, fort.

Si on met un syndicat c'est difficile d'en privilégier un: FNTR, Unotra, et les non-affiliés ?. Et la FNTR s'occupe de tout, sauf de ce dont il faudrait !"

"Je n'ai pas d'idée a priori. On peut imaginer une association de transporteurs; mais alors on risque d'avoir des discussions sans fin pour savoir s'il vaut mieux des prix attractifs (les plus utilisateurs) ou bien un capital bien rémunéré (les gros actionnaires)".

"Pas de coopérative. Dès que vous avez deux transporteurs, vous avez deux solutions. Ne comptez pas sur un regroupement de ceux qui ont des besoins. Pour certains transporteurs, s'asseoir l'un à coté de l'autre, ça leur donne des boutons".

"Surtout pas de coopérative, ça part d'un bon sentiment mais ça ne marche que s'il n'y a rien à partager. J'ai horreur des réunions avec les transporteurs. Ils ont beau sortir leurs mouchoirs mais la profession ne propose rien. Le syndicat n'est que négatif".

"Les coopératives de transporteurs n'ont pas le vent en poupe. Les échecs sont plus nombreux que les réussites. Regardez FCTR que vous connaissez bien... Les transporteurs sont trop individualistes".

"On ne peut pas compter sur le Syndicat pour construire"

"L'expérience me montre qu'on peut être doublé même après 25 ans de confiance. On a des accords verbaux de non concurrence, mais les paroles s'en vont".

B - FORMES A RECOMMANDER

Deux grandes tendances se dégagent: la société anonyme et le réseau de transporteurs.

La société anonyme de service (principalement pour le camionnage qui correspond à un poste financièrement plus important que celui relatif à l'immobilisation de la boîte) voit ses contours se préciser au fur et à mesure des entretiens.

Son activité serait limitée à la zone courte et elle s'interdirait de travailler pour son propre compte. Son directeur devrait venir de l'extérieur pour être neutre. Elle aurait intérêt à s'appuyer sur des entreprises existantes pour des raisons d'économies...

Le réseau, lui, va à l'encontre du légendaire individualisme du transporteur. Dans ce cadre, l'idée qui se dégage est celle du partenariat entre transporteurs de tailles comparables et couvrant des zones géographiques disjointes.

Ces partenariats n'impliquent pas le recours au transport combiné, mais ne l'écartent pas. On peut même affirmer qu'ils le permettent, puisque il y a présence aux deux bouts de la chaîne. Ainsi, c'est une meilleure organisation entre transporteurs routiers qui permettrait d'augmenter le tonnage acheminé en transport combiné. Si le camionnage terminal perd là de son intérêt, l'idée du pool de caisse mobile, elle, reste encore pertinente.

Extraits des entretiens avec les transporteurs ayant moins de 30 moteurs

"Pour amorcer la pompe, on peut prévoir un crédit d'Etat au titre des économies d'énergie mais l'Etat doit rester minoritaire. Et on se donne un délais de 6 mois; si ça marche on crée la société si non on rend les 10 MF.

Le capital serait de 20 MF, le statut limite le droit de regard de l'Etat. La société verse bénéfice aux transporteurs et un intérêt et capital à L'Etat".

"Envisager plutôt une sorte de coopérative. Il y a des risques et c'est difficile à gérer. Mais les chances de réussite sont maximales si les entreprises sont de taille comparable et que chacune couvre deux départements, par exemple. L'ensemble ferait masse et pourrait obtenir -40 % (il exagère sans doute) sur les tarifs de Novatrans et de la SNCF."

"Il faut une société ayant bien les choses en mains et ayant recours à des prestataires qui existent déjà. Il y a trop de transporteurs, il ne faut pas encore en créer un de plus. Je prendrai des parts si nécessaire, mais je ne suis pas chaud".

Extraits des entretiens avec les transporteurs
ayant plus de 30 moteurs

"...plutôt une société anonyme avec un statut particulier
- quant au type d'activité (camionnage zone courte sans recherche de fret, pour éviter de se faire doubler);
- et quant à l'actionnariat qui devrait être une émanation de la profession, probablement au niveau syndical".

"Il faut plutôt une SA. Là, il y un responsable et on sait à qui s'adresser si on a été doublé. Il faut aussi des prix et un service de qualité car finalement celui qui décide c'est le client".

"Une SA, soit du type Novatrans soit extérieure à la profession mais qui ne fasse que cela".

"Le mieux, c'est une association, une sorte de mutuelle formée par des gens sérieux, ayant pignon sur rue, par exemple les adhérents de la FNTR, on pourrait facilement en trouver 300.

Le service, autour de chaque chantier, ne serait pas assuré par un transporteur existant du genre Dubois à Paris, Rouch à Toulouse mais par un service neutre aux couleurs de personne.

De même le Directeur ne viendrait pas de la profession mais serait neutre. Le service serait réservé aux adhérents qui seraient motivés à l'utiliser car plus il y a de mouvements moins les charges à la boîte sont élevées".

"Plutôt une société. Je n'envisage pas d'être sociétaire, mais de l'utiliser oui. Si le combiné est intéressant, j'irai à fond.

Pourquoi pas une branche ou une filiale de NOVATRANS ? Son image n'est pas mauvaise. Il faut se rapprocher de ce qui existe. La structure existe, c'est autant d'économisé. Cette société pourrait sous-traiter le camionnage à des entreprises existantes -qui ont déjà des tracteurs- selon un découpage géographique.

La transparence serait assurée par la FNTR.

Personnellement, je ne serai pas ennuyé de passer par une telle structure. Encore faut-il qu'elle soit fiable et donc de dimension suffisante".

"Il faut une structure légère qui sous-traite la traction selon un éventail (découpage en quartier d'orange) géographique.

Un GIE entre transporteurs ? Pourquoi pas, c'est selon l'affinité".

"Face aux grands groupes, il faut rompre l'isolement des transporteurs et créer un réseau. Plutôt que de créer un nouvelle entreprise en Ile-de-France, on pourrait en racheter une à 3 ou 4, et chacun ayant mis de l'argent se sentirait mouillé.

Ou alors, car il ne s'agit pas de racheter des canards boiteux comme le font les grands groupes, faire comprendre à une dizaine de transporteurs qui resteraient indépendants, de créer un réseau de transporteurs costauds. Chaque entreprise assurerait l'opération complète sur instruction du transporteur, et même la recherche de fret si la confiance existe, mais il y a le risque de se faire doubler. Il faut donc des entreprises qui partagent la même philosophie.

Les rapprochements pourraient être faits par un cabinet car d'une part les transporteurs manquent de temps et d'autre part ils sont sur la défensive entre eux."

"Nous, nous nous orientons vers une association entre 6 transporteurs faisant de la messagerie-frigo qui couvriraient l'ensemble de la France. L'essentiel est de veiller à ce que les secteurs géographiques soient différents.

Mais pour revenir à votre projet, pour qu'il marche, il faut une entreprise qui recharge mais qui ne recherche pas de fret; qui mette à disposition le chauffeur, le tracteur, le squelette, la caisse et c'est tout. Elle travaille sur ordre.

On peut imaginer une SA avec obligation, au bout de 5-6 mois d'utilisation, de prendre des parts. Pour que ça marche, il faut aussi un "leader" et un code précis avec possibilité d'exclusion (comme pour l'ordre des médecins)."

"Ce qui est envisageable, c'est une entité à part qui s'interdit de transporter pour son compte propre, ou encore mieux, une association entre transporteurs, un à Strasbourg, un de Montpellier, etc."

CONCLUSION

A - RECEPTIVITE DES TRANSPORTEURS

On ne peut pas prétendre résumer en quelques lignes la richesse des idées émises, mais, au-delà des nombreux particularismes, il ressort de cette enquête que:

- 1/ l'intérêt d'un service de camionnage terminal est parfaitement perçu par les transporteurs routiers qui y voient notamment la possibilité d'éviter les charges fixes d'une structure locale et la possibilité de bénéficier d'économies d'échelles;
- 2/ l'intérêt d'un pool de caisses mobiles est aussi parfaitement perçu par les transporteurs routiers qui y voient avant tout la souplesse que permet une telle formule par rapport aux pointes de trafic, aux déséquilibres entre sens de trafic, ainsi qu'en phase de croissance de l'activité;
- 3/ l'intérêt de la combinaison des deux propositions, réside d'une part dans le fait que cela éviterait d'avoir recours à la C.N.C. et d'autre part dans le fait que cela permettrait d'étaler dans le temps le passage au transport combiné.

B - PRECAUTIONS A PRENDRE

Toutefois, si le projet de création d'un service de camionnage et de mise à disposition de caisses mobiles devait se réaliser, il conviendrait de garder à l'esprit que des solutions concurrentes existent:

- 1/ le transporteur peut préférer avoir son correspondant bien à lui (éventuellement dans le cadre d'un réseau) à défaut d'avoir son propre chauffeur, plutôt que d'utiliser le service de camionnage;
- 2/ le transporteur peut préférer avoir recours à la location ou même à l'achat de caisses mobiles plutôt que d'utiliser les caisses du pool.

Enfin il est clair que pour une écrasante majorité de transporteurs, les chances de succès seraient bien meilleures dans le cadre d'une société anonyme plutôt que d'une coopérative.

C - DEFINITION DE LA CIBLE

Vue la taille de l'échantillon et en dépit du fait que le taux de sondage dans la tranche des 30-100 moteurs est très élevé dans les départements enquêtés, il serait hasardeux de passer au stade quantitatif.

C'est pourquoi, la typologie qui suit et qui a été obtenue au prix d'une certaine schématisation des positions avancées par nos interlocuteurs, n'a qu'une valeur indicative.

A priori, les 18 transporteurs qui nous ont reçu devraient être plus ouverts aux idées à tester que ceux qui ne nous ont pas reçus (soit 22 sur un total de 40 courriers).

Ceci étant posé, on peut répartir les transporteurs qui nous ont reçu en deux catégories:

1/ ceux qui sont probablement à écarter (8) soit parce qu'ils sont définitivement réfractaires au transport combiné, soit parce qu'ils recherchent avant tout une structure commerciale (les très petits), soit parce que qu'ils préféreront toujours avoir leur propre correspondant et leurs propres caisses;

2/ ceux qui pourraient être plus ou moins intéressés (10), soit par le camionnage seul, soit par le camionnage et le pool de caisses, soit enfin par le pool de caisses seul.

