

FICHES DE LECTURE

Fiche de lecture.BACOT (O.). Les transitaires au Benelux. CFCE. 1974

Cote OEST: 3350

Le commissionnaire de transport français, encore appelé transitaire lorsque ses activités ont un caractère international, est dénommé "commissionnaire-expéditeur au transport" en Belgique et "expéditeur" aux Pays-Bas.

I. STRUCTURES.**1. Le secteur.**

Historiquement, les firmes sont issues du secteur des transports, à l'exception de PAKHOED, spécialisé à l'origine dans l'entreposage: transporteurs routiers au XVIIIème siècle (!), compagnies maritimes et de chemins de fer au XIXème (dont les effets sont encore très présents); l'influence des grands chargeurs du XXème siècle (Philips) reste l'exception.

Les différences entre Belgique et Pays-Bas sont très marquées:

- forte intégration des transitaires néerlandais dans de vastes groupes de transport où ils sont très spécialisés et ne disposent que d'une autonomie réduite. L'efficacité -très forte- s'établit au niveau global.

- en Belgique, les chargeurs sont en position beaucoup plus forte: ils dominent certains transitaires et les compagnies maritimes sont faibles dans le transit. Le GAMU (groupement des agents maritimes d'usines) rassemble la SONEF (émanant de Cokrill et de la Société Générale de Belgique), Transaft (Arbed), Cobelfret, Atramef, indépendamment de la Fédération des Expéditeurs.

En conséquence, le secteur est très concentré aux Pays Bas, dispersé en Belgique.

Aux Pays Bas, 4 filiales de groupes diversifiés dominent le secteur, aussi bien pour ce qui touche les activités terrestres que maritimes, aériennes, d'entreposage, etc.: Ruys, Müller, Packhoed, Van Gend & Loos:

- Ruys Transport Group (RTG), créé en 1968, emploie 5000 personnes. Elle est à la fois transporteur et

auxiliaire de transport. Filiale de NSU (la compagnie maritime Nederlandshe Sheepvaart Unie), elle est fortement implantée à l'étranger.

- Van Gend & Loos est une filiale de la compagnie des chemins de fer. Elle assure la messagerie intérieure, mais aussi l'entreposage et le groupage, selon un service intégré. Elle développe aussi des services spécialisés: usines clés en mains, vêtements sur cintre...

- International Müller est liée à l'industrie et à l'armement maritime. Constituée de diverses entreprises rachetées (comme l'est Ruys), elle emploie 14000 personnes.

En Belgique, AMI est liée à la Compagnie Maritime Belge et donc à la Société Générale de Belgique. Edouard Depaire est issu des chemins de fer, filiale à 50/50 avec Van Gend & Loos. Elle emploie 1100 personnes, avec 60% de son activité dans le transport, 40% dans le transit.

2. La profession.

Les organismes professionnels ont un rôle limité en Belgique quant aux contacts avec les pouvoirs publics ou l'information et la formation de leurs adhérents (à la différence de l'Institut des Spediteurs en Allemagne).

La fédération néerlandaise (FENEX) a des fonctions plus larges. Elle a mis en place un institut de formation (2 ans après le bac) et fait d'importants efforts de formation interne dans les grandes firmes.

II. CONDITIONS D'ACTIVITE.

1. Cadre juridique.

En Belgique, est commissionnaire toute personne physique ou morale qui, moyennant rémunération, s'engage à effectuer un transport de marchandise et fait exécuter ce transport en son nom propre ou par des tiers.

Est commissionnaire-expéditeur toute personne physique ou morale qui, moyennant rémunération, conclut des contrats par lesquels elle s'engage à faire transporter des marchandises, en son propre nom mais pour le compte de commettants et à en exécuter ou en faire exécuter une ou plusieurs opérations connexes à ces transports telles que la réception, la remise à des tiers transporteurs, l'entreposage, l'assurance et le dédouanement.

En matière de responsabilité, on distingue d'une part les opérations d'expédition spécifiques et les opérations

connexes telles que pesage, transbordement, emballage; d'autre part, le transport et les opérations de financement et de paiement. Dans ces 2 domaines, le commissionnaire agit pour son commettant. Même si l'expéditeur a fixé un prix forfaitaire, il ne sera jamais responsable comme transporteur, assureur ou banquier. L'expéditeur contracte une obligation de moyen et non de résultat. Il ne répond que des erreurs ou omissions commises par lui-même ou par ses préposés dans les limites strictement entendues de sa mission d'expéditeur.

Aux Pays Bas, l'accès à la profession de transporteur-transitaire (expediteurs beroep) est libre.

2. Rémunération des transitaires.

Rémunération par les chargeurs: les contrats sont plus simples qu'en France. Par les transporteurs: les commissions vont de 2.5 à 5%.

3. Concurrence dans le transit.

Concurrence interne (entre transitaires): elle est très vive en Belgique, où les tarifs minimaux ne sont pas respectés, et oppose notamment petits et gros transitaires.

La concurrence externe provient des armateurs, qui connaissent le transport et ont une forte assise financière.

La concurrence par les chargeurs est davantage ressentie comme un manque à gagner. Les plus grands chargeurs font du "transit pour compte propre" tout en sous-traitant les opérations d'exécution.

4. Relations avec les chargeurs.

Les liens sont plus étroits en Belgique mais, partout, l'influence des chargeurs est sensible, du fait de l'absence de barrière à l'entrée de la profession de transitaire. Le GAMU contrôle près de 50% du trafic du port d'Anvers en 1972. Il a par exemple pu obtenir le maintien à la charge des armateurs des "preshipment charges".

Aux Pays Bas, les liens directs sont plus faibles, à l'exception de Philips qui a son propre département d'expédition.

5. Relations avec les armateurs.

En Belgique, les transitaires sont souvent à l'origine agents maritimes: à la fois représentants du chargeur et de

l'armateur. Deux armements seulement interviennent dans l'expédition. Aussi bien ont-ils volontiers recours à des outsiders.

Aux Pays Bas, l'influence des armements est forte, et on utilise plus systématiquement les lignes régulières. Mais l'intégration des transitaires dans de vastes groupes liés aux armements leur laisse une certaine autonomie de gestion. Leur seule contrainte: à conditions égales, choisir l'armement relevant du même holding qu'eux. Cela facilite les coopérations, abaisse les coûts et renforce l'influence des armements.

6. Informatique.

Son utilisation est plus avancée dans l'aérien que dans le maritime. En projet, un système douanier assez ambitieux (SADBEL), comparable au LACES anglais ou au SOFIA français, pourrait nécessiter la création d'une coopérative de déclaration en douane.

7. Conteneurisation.

Le Bénélux a été dès le début très engagé dans cette évolution, qui abaisse les coûts de transbordement, augmente les investissements et accélère l'internationalisation des armements (consortiums). Les tendances à la concentration touchent aussi les entreprises portuaires (manutention), et encourage les transitaires à la coopération.

Ainsi à Anvers, en 1969, s'est créée l'Euro Consolidated Container Association, assurant le trafic de conteneurs: transit, groupage, opérations commerciales, courtage, affrètement pour les membres de l'association. Une association analogue, avec participation des chemins de fer, a échoué, les partenaires ne parvenant pas à se mettre d'accord sur leurs parts de fret respectives.

De telles associations ne sont pas nécessaires aux Pays Bas, où les transitaires sont déjà plus importants et liés aux armateurs.

La conteneurisation encourage la concentration du secteur des transitaires, sous l'égide des plus puissants, tandis que les transitaires qui ne possèdent pas de conteneurs tombent dans la dépendance des armateurs.

En outre, la concentration des flux eux-mêmes sur un nombre réduit de ports renforcera les transitaires d'Anvers et de Rotterdam face à ceux de Bruxelles et d'Amsterdam.

8. Implantations étrangères.

La présence des transitaires étrangers est forte en Belgique: hollandais, britanniques, allemands, français, sans compter le suisse Panalpina dont 40% du capital appartient à Ruys. La situation est analogue aux Pays Bas.

Les transitaires belges sont peu représentés à l'étranger, sauf l'AMI (héritage de la période coloniale). Les néerlandais sont beaucoup plus présents à l'étranger, du fait de leur appartenance à de vastes groupes.

Les implantations à l'étranger apparaissent comme de bons révélateurs des structures nationales du secteur.

III. AXES D'EVOLUTION POSSIBLES.

L'amplification de la polyvalence et de la technicité des services est une nécessité. On assiste au rapprochement des activités de transitaires et d'entrepôt. Les investissements se complexifient, avec les installations techniques pour groupage, l'entreposage, la conteneurisation, le dédouanement par ordinateur.

Outre la concentration propre du secteur, on peut assister à son intégration:

- par les chargeurs, soucieux d'une meilleure transparence (à leur usage) des opérations.
- par les transporteurs, pour des coordinations techniques meilleures mais aussi la stabilisation de relations commerciales privilégiées.

L'exemple des Pays Bas est très caractéristique d'une stratégie fondée sur la concurrence et la commercialisation du transport.

* *

*

Ce rapport très riche est essentiellement descriptif, mais pose explicitement des questions fondamentales pour apprécier la dynamique de l'activité de transitaire et de son insertion dans l'ensemble des chaînes de transport et des relations entre fonctions, entre professions, entre acteurs économiques qui les structurent.

BARILLON, KALTENBACH, JANORAY

Rapport intérimaire du groupe interministériel sur les auxiliaires de transport

Paris, Mars 1974

Cote OEST: 1466

Ce document s'insère dans un ensemble de rapports élaborés par un groupe interministériel sur les auxiliaires de transport, réuni au début des années 1970. Il propose une analyse économique intéressante du secteur et de ses structures, précédée de quelques considérations sur la difficulté de l'action administrative vis-à-vis de ces professions.

En effet, la définition et la mise en oeuvre d'une politique d'ensemble n'ont pu avoir lieu jusqu'à présent pour deux raisons principales: tout d'abord, les compétences et les responsabilités sont très dispersées entre les ministères et les administrations, ce qui reflète bien la diversité des entreprises et des activités concernées (polyvalence mode/fonction). De plus l'information économique sur ce secteur est distillée par l'INSEE, qui traite les auxiliaires de transport par mode- ce qui gomme toute information sur les entreprises plurimodales par exemple. Les pouvoirs publics ont manifesté plus d'une fois la volonté de laisser jouer les mécanismes de marché dans ce secteur; or, les entreprises publiques y tiennent un rôle important, ce qui impose de nuancer les choses. De toute façon, il n'est pas de la volonté des pouvoirs publics de laisser périliter un secteur, qui se situe à une position déterminante sur la chaîne de transport de par sa maîtrise sur la collecte du fret. En fait, ces professions ont, à l'heure actuelle, un besoin de concertation important: que ce soit le développement technologique (conteneurisation), qui peut modifier le rôle des différents agents intervenant sur la chaîne de transport, ou l'intégration européenne, qui pourrait mettre les entreprises françaises d'auxiliaires en mauvaise posture du fait de leur faiblesse relative. Le besoin d'une politique d'ensemble se fait donc ressentir: les services fournis par les auxiliaires de transport intéressent trop d'autres secteurs en tant que consommation intermédiaire, pour qu'ils soient dissociables du reste de la production. Les conclusions opérationnelles de ces quelques considérations sont les suivantes:

- l'approche par mode empêche la définition d'une politique d'ensemble à l'égard des auxiliaires
- si un objectif doit être défini, il s'agit de la modernisation du marché des transports, et non pas de la structuration d'une profession
- il faut des partenaires organisés pour reprendre à leur compte ses lignes politiques
- des concentrations sont nécessaires, notamment en ce qui concerne le transport international, et la collecte du fret.

Le rapport se poursuit alors par une analyse de la situation et des perspectives du secteur.

Des problèmes d'information statistique rendent la structure du secteur difficile à appréhender: la décomposition par secteur et mode présente peu d'intérêt; il faudrait pour cela une approche par branche. La fonction économique essentielle des auxiliaires reste la collecte du fret, à côté d'activités accessoires comme la manutention, ou l'entreposage. Même si cet agent se positionne bien entre le chargeur et le transporteur, le terme d'auxiliaire est mal choisi, car il exerce ses fonctions selon des modalités qui le rapprochent tantôt de l'utilisateur, tantôt du transporteur: il intervient

- en tant que mandataire selon les instructions de son client
- comme agent du transporteur, pour le représenter
- comme groupeur, auquel cas il est lui-même producteur de services

Les auxiliaires ont donc pour fonction la commercialisation du transport, au travers de l'organisation de relations entre l'utilisateur et le transporteur. Suit une rapide analyse statistique, et une énumération des organismes professionnels les plus importants.

Les conditions d'activité des auxiliaires sont largement définies au travers de réglementations d'origines diverses. Ainsi, pour être commissionnaire de transport, il faut une licence non contingentée permettant trois sortes d'opérations: groupage, affrètement de camions, et exploitation de bureaux de ville; il faut également un cautionnement (réduit de moitié pour les adhérents du Conseil National des Commissionnaires de Transport), et l'adhésion à une Caisse de Garantie. Pour être commissionnaire en douane, il faut des garanties morales et financières, et l'agrément du Ministère de Finances, après consultation du Comité Consultatif des Commissionnaires en Douane.

En ce qui concerne les échanges internationaux, les auxiliaires sont à la fois victimes et responsables de la situation peu satisfaisante du marché français de transports: faiblesse du pavillon français, taux de couverture insuffisant sur le plan quantitatif, distorsion dans la collecte du fret

à l'exportation défavorisant le pavillon national pour les marchandises les plus élaborées. Les causes en sont probablement la complexité du cadre législatif et réglementaire, des modes de tarification, ainsi que des choix d'implantation d'infrastructures privatives à un mode de transport, qui aboutissent à des systèmes d'équipement toujours incomplets.

Autre condition d'activité des auxiliaires de transport, leur mode de rémunération, qui dépend des modes de transport. La tarification est très claire pour les transports terrestres où elle est réglementée, et pour les transports aériens (5% de commission sur la valeur du transport, l'expéditeur payant les frais de camionnage, de transport divers, les honoraires d'agrée en douane ainsi que les prestations annexes); par contre, en maritime, les tarifs comprennent de très nombreuses rubriques créées en fonction des circonstances, et dépendent largement du poids relatif des parties en présence; d'ailleurs, les barèmes de tarification ne sont fournis qu'à titre onéreux; et les auxiliaires sont rémunérés à la fois par le chargeur et l'armateur. Sur le principe, la commission de transport est versée à l'auxiliaire pour ses interventions aboutissant à la conclusion d'un contrat de transport, engageant sa responsabilité pour la surveillance, la manutention et l'accomplissement de toutes les formalités autres que la commission en douane. Son montant varie en fonction du contrôle des prix (N.B. Le document date de 1974); et elle est bloquée depuis 1963, ce qui explique que les commissionnaires cherchent des recettes compensatrices par tous les moyens. Les commissionnaires en douane, pour leur part, sont rémunérés en fonction de barèmes officiels; les délais de paiement très longs, qui leur sont imposés par les chargeurs (90 jours), font d'eux de véritables banquiers.

La dernière partie du rapport traite essentiellement des évolutions récentes et des perspectives, et propose tout d'abord une comparaison avec les concurrents étrangers; on y apprend que les effectifs des entreprises sont en moyenne trois fois ceux des entreprises françaises, que l'indépendance des auxiliaires est très variable selon les pays (ils sont contrôlés par les transporteurs en Grande-Bretagne par exemple); par ailleurs, les entreprises françaises investissent peu à l'étranger, sauf dans la zone franc, alors que les firmes d'origine étrangère (une dizaine) sont très actives en France, notamment dans les domaines routiers, maritimes et fluviaux, ou encore dans l'entrepôtage; les Français, pour leur part, sont fort peu nombreux à chercher à se développer à l'étranger, à plus forte raison hors de la CEE, et de toute façon s'implantent rarement.

UN facteur important d'évolution a été la conteneurisation, qui supprime

certaines opérations traditionnellement dévolues aux auxiliaires, et qui, n'étant pas praticable dans tous les ports, a concentré le trafic parfois hors des ports français. De plus en plus, le trafic conteneurisé est l'apanage d'un opérateur unique: l'armateur qui se charge d'organiser le transport de bout en bout; en France, les auxiliaires ont bénéficié d'une circonstance favorable qui est que les armements ont conservé une part de flotte importante en conventionnel: les auxiliaires sont, pour ce trafic, un apporteur de fret presque exclusif. C'est ce qui explique que les auxiliaires français aient peu modifié leurs pratiques habituelles, et ne ressentent pas le besoin de se concerter; pourtant, à terme, leur faible taille risque de poser problème pour la création de centres de conteneurisation, face à une concurrence étrangère qui est active dans ce domaine.

Autre facteur d'évolution, l'informatique qui, pour l'instant, n'est utilisée que par 30% des firmes (et ce sont souvent de firmes étrangères d'origine): il existe à l'heure actuelle des projets d'informatisation, dont seul celui qui concerne le transport aérien est certain d'aboutir. Là aussi, un regroupement est nécessaire, car l'informatique suppose une taille minimale, en même temps qu'elle permet de resserrer les liens avec les clients. Le risque existe d'ailleurs de voir les transporteurs être à l'origine d'un mouvement de rationalisation informatique, qui pourrait lui conférer un pouvoir décisif. Les menaces qui se dégagent de l'analyse sont donc les suivantes:

- déplacement des centres de décision vers le Nord de l'Europe
- accroissement des détournements de trafic
- main-mise sur les auxiliaires peut-être encore plus par l'étranger que par les transporteurs.

D'où un certain nombre de suggestions qui tiennent lieu de conclusions: de façon tout à fait générale, il faut rationaliser les comportements sur le marché, renforcer les structures de auxiliaires, définir un plan d'orientation, et se doter des moyens administratifs nécessaires. Plus particulièrement, sur le plan des partenaires impliqués, sont recommandées:

- le renforcement des organismes professionnels
 - la création de sociétés de conseil en gestion
 - une nouvelle division des compétences au sein des organismes administratifs
- En ce qui concerne l'assainissement des relations et des comportements, le rapport propose les orientations suivantes:

- un effort de définition des services et des tarifs
- la rédaction d'un code déontologie
- la diffusion de guides aux chargeurs
- la suppression du blocage du prix de la commission de transit

- l'octroi d'un soutien aux entreprises françaises

Le renforcement des structures pourrait être obtenu en favorisant la création de quelques grandes entreprises.

Fédération Française des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport,
Commissionnaires en Douane, Transitaires, Agents Maritimes et Aériens
Transport et distribution internationale de marchandises
Paris, Novembre 1980

Cote OEST: 6056

Ce document, publié à l'initiative de la FFCAT, propose quelques éléments d'analyse du secteur, ainsi que les perspectives ouvertes aux auxiliaires de transport pour les années à venir. Il est axé dans une large mesure sur les questions de transport international.

Après quelques généralités sur l'importance du rôle des auxiliaires de transport dans le commerce extérieur de la France, sont proposés des éléments de description de l'état du secteur en France. Il existe 2850 entreprises de commissionnaires de transport, qui occupent 100 000 salariés. La structure socio-économique du secteur est voisine de la moyenne nationale, mais il est fragile du fait de la faiblesse des marges, et d'une insuffisance de fonds propres. La profession est en mutation, puisqu'un mandataire se substitue de plus en plus un commissionnaire de transport, choisissant librement ses transporteurs, et autres professionnels. Il devient ainsi un véritable organisateur de transport, responsable de ses fautes propres, ou d'une mauvaise exécution du transport, ainsi que de la mauvaise exécution des intervenants choisis par lui (obligation de diligence, et obligation de résultat).

Suit un plaidoyer, destiné à répondre à certaines "fausses questions", qui seraient traditionnellement posées aux auxiliaires de transport français. Ainsi, les structures du secteur ne sont pas inadaptées, comme on a parfois pu le dire; elles sont, en effet, sensiblement de même nature que celles des autres pays; la diversité des entreprises est, en elle-même, un facteur positif. De plus, selon la FFCAT: toujours, la chaîne de transport n'a pas lieu d'être qualifiée de "rigide", "cloisonnée", ou "complexe": elle reflète simplement les différentes disciplines professionnelles nécessaires pour réaliser la prestation; le problème de la chaîne de transport est celui des relations entre les partenaires. La transparence n'est pas moins assurée que dans

d'autres secteurs, et les complexités de la tarification sont essentiellement dues aux conférences maritimes.

Par contre, il existe de "véritables problèmes", qui font l'objet de la suite des développements. Ils sont liés aux lourdes responsabilités financières issues de la prise en charge par les commissionnaires de transport des avances en douane, ou des avances sur frais de transport. Les conditions de concurrence sont, selon la FFCAT, inégales: intégration vers l'aval des chargeurs, concurrence des transporteurs publics (subventions), concurrence des armements maritimes par l'intermédiaire des conférences (position dominante), pratiques protectionnistes des Etats, qui favorisent les entreprises nationales, et font des accords de partage de trafic. La fiabilité des ports français pose également problème, puisque ces derniers sont perturbés de façon fréquente, ce qui a pour effet d'imposer aux transitaires de trouver des solutions ailleurs. Et dernier point, les tarifications maritimes et aériennes restent d'une complexité et d'un archaïsme rebutants.

Les conclusions de la FFCAT sont autant d'appels à l'intervention de l'Etat destinée à restaurer et renforcer la "capacité d'action" du secteur:

- équité dans la concurrence (entreprises publiques)
- politique raisonnée des transports n'affaiblissant pas les entreprises françaises
- remise en cause des avantages monopolistiques des armements
- utilisation accrue de l'informatique et de la télématique
- développement de la profession dans la voie du transport intermodal
- renforcement des fonds propres (prêts participatifs, régime fiscal) et de l'autofinancement
- mise en place des systèmes de garantie et assurances limitant les risques financiers

De plus, et dans le sens d'une présence accrue sur les marchés extérieurs, les pouvoirs publics pourraient contribuer à étendre et à renforcer les implantations françaises à l'étranger.

Evaluation

Ce document a le mérite d'illustrer assez bien la position du syndicat professionnel français des auxiliaires de transport. Mais, les analyses proposées ne sont pas toujours exemptes de points discutables: les comparaisons entre structures de secteur ne donnent aucune indication sur les performances respectives des auxiliaires français et étrangers; certains points opaques des tarifications ne sont pas uniquement dues aux transporteurs,

en particulier quand on a présente à l'esprit cette récente promotion des transitaires mandataires aux transitaires commissionnaires-organiseurs de transport. Par ailleurs, les problèmes rencontrés par les auxiliaires à l'heure actuelle sont certes bien décrits; encore faudrait-il les analyser, avant d'en imputer l'origine aux autres intervenants, qu'ils soient publics, privés, transporteurs ou chargeurs, qui, chacun, dans cette diatribe, y trouve son compte. Quant à l'ambiguïté des rapports entre les auxiliaires et les pouvoirs publics, la conclusion n'en est qu'une nouvelle illustration.

Fiche de lecture

RIMBEAU. Les commissionnaires de transport. Les entreprises de groupage des marchandises. Paris, Ecole Supérieure des Transports, cours de 1ère année, 1980.

Cote OEST: 5951

Ce cours de l'Ecole Supérieure des Transports présente l'ensemble des fonctions et professions de commissionnaires et, plus généralement, d'auxiliaires.

Cet ouvrage pédagogique est avant tout une claire mise à plat descriptive du dispositif existant. Il reprend essentiellement des informations publiques, et se prête donc mal à un résumé comparable à ceux d'autres documents plus originaux (même si souvent plus contestables), qu'il s'agisse de documents de recherche ou de documents professionnels. Nous nous contenterons de mentionner ses principales têtes de chapitre, en soulignant les éléments les plus inédits.

Le document commence logiquement par une liste des métiers entrant dans la catégorie des auxiliaires.

Sont ensuite présentées les définitions juridico-économiques usuelles (commissionnaire, mandataire, auxiliaire), par référence au Code de Commerce, au Code Civil, à la réglementation.

Un élément original et instructif est la description par le menu, d'un bout à l'autre de son déroulement, d'une opération de transport et des diverses interventions qu'y font les auxiliaires de transport.

Les principales dispositions juridiques en vigueur dans les divers pays de la CEE font l'objet d'une comparaison synthétique.

Un historique retrace l'émergence des professions étudiées à partir du XVIème siècle, avec une chronologie plus précise pour la période de l'après-guerre à 1975, et pourrait du reste alimenter une réflexion de recherche.

* *
*

Cet ouvrage clair, bien structuré, reste descriptif et reflète exclusivement des points de vue officiels, qu'ils émanent de l'administration ou des milieux professionnels: il n'engage aucune réflexion sur les rapports de force entre les agents en présence, sur les enjeux liés aux évolutions en cours.

Bureau d'Informations et de Préviation Economique (BIPE)

Les conséquences à moyen terme sur le niveau de l'emploi, l'organisation, et les conditions de travail des innovations prévisibles dans le domaine des transports.

Paris, Octobre 1981.

Cote OEST:

Quatre types d'innovations sont étudiées dans ce rapport; elles concernent les infrastructures, le conditionnement et la manutention, la télématique et l'informatique, et des domaines plutôt administratifs et réglementaires.

Pour ce qui est du transport pour compte d'autrui, (à distinguer du transport pour compte propre, et des transports collectifs), l'innovation procède, selon les auteurs du rapport, de l'adaptation aux exigences du marché pour l'essentiel, et portera à moyen terme sur:

- les fonctions commerciales: prospection de la clientèle par radiotéléphone pour le fret routier, développement du telex dans les bureaux d'affrètement, acheminement plus rapide grâce à la télécopie, l'informatique de gestion, et l'automatisation du tri, développement des services au client. Ces évolutions devraient avoir peu d'effet sur l'emploi, mais pourraient s'avérer déterminantes en ce qui concerne l'organisation et les conditions de travail.
- les fonctions de production: économies d'énergie, amélioration de l'entretien
- les fonctions de gestion: et plus particulièrement les interfaces entre filières grâce à la télématique (télécopie, téléécriture, radiotéléphone, vidéotéléphone)

Il semble que ce soient plus la gestion administrative et la gestion commerciale des entreprises liées au transport que le transport lui-même, qui tendent à évoluer. Notamment, on peut prévoir qu'à terme rapproché, les auxiliaires puissent recevoir directement de leur client par le réseau PTT la photocopie du récépissé de transport, ce qui accélèrera considérablement les procédures.

Fiche de lecture

CALLAMAND (H.). Les auxiliaires de transport et la logistique, s.l., 1981.

Cote OEST: 6507

Cette note s'organise selon une suite de points, touchant aux aspects descriptifs comme à l'identification de problèmes.

1. Champ.

Le terme d'auxiliaire recouvre:

- groupage et messagerie: compte tenu du coût croissant des passages en plate-forme, on constate que de gros camions livrent directement des lots de taille inférieure à 3 tonnes.

- affrètement routier: les groupeurs sont affréteurs, et non l'inverse. C'est l'affrètement par charge complète qui intéresse le plus les affréteurs.

- affrètement fluvial.

- commissionaires de transport maritime et auxiliaires portuaires ou frontaliers.

- entreposage et distribution: entreposage d'amont pour la gestion de stock et les commandes de "réappro"; entreposage d'aval pour la prise de commande, la préparation, livraison, facturation. Distribution pour la formation de commandes groupées, les transports en milieu urbain, les livraisons.

- bureaux d'études en logistique et transport.

2. Problèmes et solutions.

Groupage et messagerie: problèmes nombreux et fréquents. La rentabilité de l'entreprise dépend de l'efficacité de son organisation.

La localisation des installations répond au choix

des lieux de rupture de charge, par la recherche opérationnelle mais aussi selon des impératifs plus commerciaux.

L'organisation du réseau de transport peut être:

- en réseau intégral, de plate-forme à plate-forme (cas des chemins de fer).
- en étoiles, 10 centres d'éclatement suffisant à couvrir la France. Malgré l'importance des manutentions, ce dispositif se justifie pour les services express.
- mixte.

Ramassage ou enlèvement direct: le clivage se situe à quelques centaines de kilos. Les trains routiers permettent de porter de petits colis dans une remorque jusqu'au quai et de livrer des lots plus importants avec le camion.

Tournées de ramassage et de livraison: les solutions "rationnelles" sont peu utilisées, car elles ne peuvent prendre en compte les aléas, les désirs particuliers de certains clients, le rôle commercial du chauffeur. On pratique un certain figeage des tournées, sans optimisation au jour le jour.

Parc propre, véhicules de location et affrètement: le parc propre assure environ la moitié du trafic. Il permet de connaître les prix, la flexibilité, l'optimisation du remplissage, le complément étant assuré par le transport public. En express, un camion trop chargé ne respecte pas les délais.

Commissionnaires de transport maritime: ils résolvent surtout les problèmes de leurs clients, sont des architectes du transport et non des logisticiens. Mais ils gèrent l'information, en liaison avec la logistique de leurs clients, de plus en plus par télématique. Ils gardent en mémoire le déroulement d'opérations complexes. Ils sont confrontés au choix de moyens logistiques à l'étranger: une agence coûte 1 million de francs, soit le tiers d'une marge brute de 3 millions, correspondant à des frais de transport de 30 millions, c'est-à-dire à des marchandises d'une valeur de 200 millions de francs environ.

Auxiliaires portuaires: ils doivent choisir de

nouveaux moyens de stockage et manutention.

Transitaires aériens: groupeurs et agents de fret assurent 80% du fret. La logistique consiste en la préparation des expéditions et la distribution des produits importés. Les transitaires parisiens se sont regroupés dans la SOGRAO.

Ils déchargent les compagnies aériennes et assurent les livraisons.

Entrepôts: amélioration des techniques de manutention; gestion administrative plus rigoureuse pour le suivi des produits stockés.

3. Les apports de la technique.

Rôle du conteneur dans la recherche de solutions logistiquement satisfaisantes: il permet l'élargissement de la place des armateurs dans le domaine du transit, avec une tarification des prestations annexes qui encourage le recours direct à l'armateur. Les transitaires ne sont restés influents que pour le groupage de conteneurs.

Transport combiné rail-route: il supprime des problèmes d'infrastructure, et de temps de travail, pour les longues distances. Il reste pourtant d'un usage limité, du fait de problèmes commerciaux et d'exploitation (rigidité des horaires, liaisons transversales insuffisantes).

Choix du matériel roulant: dans la messagerie, la conception de la plate-forme conditionne les types de véhicules. Les semi-remorques permettent une meilleure utilisation du parc moteur.

4. Apports de la logistique.

L'informatique concerne aussi bien le groupage (nombreuse expéditions) que l'industrie (nombreuses informations). Elle s'applique à l'émission de récépissés, la taxation, la facturation, les listes de chargement, l'édition de bordereaux de groupage, l'émission d'étiquettes et d'instructions d'acheminement. Elle utilise l'interconnexion des ordinateurs, s'applique aussi à la confection de ratios

et statistiques, à l'aide à la décision ou à l'exécution, aux plannings, gestion de commandes, de stock, d'entrepôts.

L'informatique collective pour toute une profession ou tout un port n'existe pas encore. On n'est pas allé au delà de SOFIE.

L'utilisation de techniques d'optimisation pourrait concerner le choix des implantations de plates-formes, l'organisation des tournées de ramassage et de livraison, la rationalisation du remplissage des véhicules, l'affectation des véhicules. Mais les professionnels y répugnent, du fait de phénomènes aléatoires, de la réduction apparente du rôle du gestionnaire, les lourdeurs d'utilisation. On pourrait du moins les utiliser pour des contrôles a posteriori.

5. Contribution des auxiliaires à la recherche de solutions satisfaisantes pour leurs clients.

- groupeurs et messagers. Un des exemples les plus connus d'initiative proposée aux chargeurs est le transport de vêtements sur cintres. On observe aussi la mise en place de services accélérés avec délais garantis. Par exemple, France-Express veut, à partir d'une plate-forme centrale, relier tous les départements français deux fois par jour.

- affréteurs. Ils assurent le ramassage et la distribution de lots de taille de plus en plus petite.

- entreposage. Il s'élargit à la gestion des stocks, la prise de commandes, la préparation et le conditionnement (mise sur palette et sous film plastique), la distribution, la facturation. Les chargeurs français semblent réticents face à ces prestations dont ils perdent le contrôle, alors que les étrangers y trouvent une façon commode de mettre immédiatement en place une base logistique en France sans engager de moyens lourds.

- distribution physique de marchandises. Elle se distingue de la messagerie pour laquelle la livraison est une opération annexe. La généralisation de systèmes de plates-formes livrant les grandes surfaces par charges complètes (mais composites) aurait été une

forme de rationalisation. Mais les grandes surfaces ne l'ont pas utilisée, car elles n'ont pu obtenir de contrepartie au transfert de charges correspondant.

- emballage et conditionnement. Il convient d'améliorer la compatibilité de l'emballage des biens de consommation avec la manutention et le transport. Les biens industriels posent un problème spécifique.

- commissionnaires de transport et maritimes. Ils ont dû se déplacer vers les petits colis, avec le développement du conteneur et des semi-remorques RO-RO. Le transport d'usines clé-en-main suppose toute une organisation spécifique, ainsi qu'une surface financière substantielle pour les avances de frais. Les services complets incorporent de plus en plus de prestations physiques complémentaires, et donc des investissements lourds qui ne se limitent pas à la "matière grise".

- auxiliaires portuaires. Ils réalisent l'intégration dans une même entreprise des fonctions administratives (du ressort traditionnel des transitaires), de la manutention et du stockage. La préparation du déchargement et du chargement des navires est plus soignée que naguère, pour diminuer le temps d'escale et accélérer la rotation. On observe une spécialisation et une technicisation des terminaux.

6. Politique des prix.

Trois systèmes sont appliqués:

- le forfait. Il favorise un point de vue d'entrepreneur, et s'applique à la gestion de grandes ensembles, de flux importants et réguliers.

- le barème. C'est un forfait pré-établi et diffusé à l'avance aux utilisateurs. Il est utilisé surtout par les groupeurs et les messagers.

- la facturation détaillée. Elle est utilisée par les transitaires au sens usuel.

Dans tous les cas, la marge de l'auxiliaire provient des prestations qu'il facture mais aussi des ristournes consenties par les transporteurs, ce qui ne

réduit pas l'opacité qui prévaut encore.

Conclusion.

La complexification des circuits et des prestations, l'augmentation des investissements nécessaires entraîneront-elles une plus forte concentration? Déjà, les groupeurs ont des chiffres d'affaires très supérieurs à ceux des transporteurs purs. Les clivages traditionnels entre professions et entre entreprises sont remis en cause.

C.E.R.L.I.C.

Le rôle des auxiliaires de transport dans le développement des transports

Paris, Janvier 1976

Cote OEST: 3776

Le document, bien qu'un peu ancien, fournit une très bonne présentation du secteur des auxiliaires de transport. Il débute par une analyse des problèmes inhérents à la confrontation de l'offre et de la demande dans le secteur des transports à proprement parler. Le rôle des auxiliaires de transport est ensuite précisé sous la forme d'une analyse statistique sur la structure des auxiliaires par mode, par taille..., et d'une description de leurs fonctions et caractéristiques. L'analyse statistique ne sera pas reprise ici, car elle est trop ancienne pour présenter un intérêt autre qu'historique. L'analyse des fonctions, par contre, donne de bonnes définitions et rend compte de certaines évolutions récentes.

1. Les transitaires, commissionnaires et auxiliaires de transport terrestres

A. Les commissionnaires

L'activité de commissionnaire de transport terrestre nécessite une licence, spéciale, un cautionnement et l'adhésion à une caisse de garantie (la licence est d'une nature particulière pour les commissionnaires qui font du transport de denrées périssables). Le commissionnaire est débiteur d'une obligation de résultat, et non de moyen. Sa fonction consiste à organiser le transport; il peut y adjoindre éventuellement des fonctions annexes comme le groupage, l'emballage, l'entreposage, etc...

Les affrêteurs routiers sont en général des commissionnaires: le transport routier étant le fait d'entreprises artisanales qui disposent rarement d'un service commercial, les affrêteurs sont nécessaires pour assurer le plein-emploi, et une rotation plus rapide des moyens de transport. L'affrètement peut se faire par l'intermédiaire de contrats, auquel cas le commissionnaire et le transporteur conviennent, en général, de travailler ensemble pendant une période déterminée, avec de la part de l'affrêteur la garantie d'une recette minimale. Les bureaux de fret jouent à cet égard un rôle particulier, qui est d'apparier offres et demandes

de transport: chaque bureau régional reçoit des commissionnaires de la région des offres à concurrence de 60% du fret disponible; les exceptions au passage par ce bureau sont strictement spécifiées. Les bureaux de ville et de dépôt de colis ont le même statut que les affrêteurs.

De nombreux commissionnaires sont groupeurs: ils constituent des lots dont ils confient l'acheminement à des transporteurs publics, par route ou par fer. La justification économique de ce métier est que les transporteurs, qui ont un parc de camions limité, sont mal placés pour offrir des services de messagerie. Les groupeurs offrent le plus souvent des prestations annexes comme l'empotage, ou le dépotage; et le ramassage autour de leurs centres d'exploitation. Ils ne sont pas payés à la commission, ou au pourcentage, mais par la différence entre le prix de transport forfaitaire de domicile à domicile réclamé au client, et le prix de traction versé au transporteur. Depuis 1972, la TRO sert souvent d'indicateur pour la fixation des prix de détail des groupeurs; le prix de gros payé au transporteur dépend du mode et des conditions réglementaires.

Le commissionnaire spécialisé dans le transport de denrées périssables a des contraintes spéciales: préservation de la fraîcheur, livraison dans des horaires déterminés, règles d'hygiène... Il n'y a pas de TRO pour les fruits et légumes, mais, en général, un prix de référence forfaitaire à la tonne est établi en début de saison.

B. Les auxiliaires de transport terrestre

Les courtiers ont pour fonction de mettre en rapport un transporteur et un expéditeur, et de les assister pour établir le contrat. Ils sont mandataires de l'une et l'autre partie. Il existe une dizaine de courtiers de fret routier, qui ont une licence spéciale. Les autres sont des courtiers de fret fluvial. Ces derniers ont un statut légal, qui leur interdit de contracter pour eux-mêmes: ils peuvent seulement mettre en relation les parties. Pour cela, ils sont chargés de provoquer les offres de voyage, rédiger les pièces réglementaires des différents contrats de transport, faire aux mariniers les avances sur fret immédiatement exigibles, et de surveiller le chargement et le déchargement. Le plus souvent, le courtier est bien mandataire de l'expéditeur, mais de plus en plus fréquemment, il tend à devenir commissionnaire avec obligation de résultat. Le courtier a des fonctions financières importantes: ses avances au marinier se montent à 50% du fret immédiatement après la bourse d'affrètement, 25% à mi-parcours, et le reste au déchargement alors qu'il ne peut exiger paiement de son client qu'après livraison, et compte-tenu de délais réglementaires. Le courtier est "ducroire" du fret: il est obligé de payer le marinier en cas de défaillance de l'expéditeur. Il a des fonctions commerciales essentielles, car il constitue le service commercial de la voie d'eau. Comme en routier, il existe

existe des bureaux de fret, qui centralisent les offres et les demandes, notamment en ce qui concerne les affrètements au voyage dont le prix est fixé réglementairement; les autres formes de contrat (convention à temps, convention au tonnage) sont libres. La rémunération des courtiers de fret fluvial est une commission de 5% du montant du fret, sur laquelle est prélevée 10% (0,05%) au titre de la loi Morice sur l'entretien des canaux, et à laquelle il faut rajouter des primes, frais de dossier, rémunération de la rédaction du connaissement de fret fluvial (en général, 0,1% de la valeur des marchandises, et moins de 150 F).

C. Les mandataires

Ce sont essentiellement des transitaires, qui travaillent à l'exportation. Leur tâche est d'exécuter une mission, un mandat donné par l'expéditeur selon ses ordres; il ne sont responsables que sur leurs fautes propres.

Le commissionnaire agréé en douane est un mandataire, qui est chargé de réaliser les formalités douanières. Cette profession est très réglementée; ses honoraires sont fixés par un arrêté de la Direction de la Concurrence et des Prix. Le plus souvent, le commissionnaire en douane est également un transitaire.

Les transitaires frontaliers en sont une autre catégorie: les opérations de passage de frontières sont souvent très complexes, à cause des formalités, et des ruptures de charge. Ils sont chargés des opérations :

- de dédouanement (sauf à Paris, où la procédure TIF permet le dédouanement au départ, ou à destination) pour les marchandises expédiées par fer
- de dédouanement pour les marchandises expédiées par route (nécessaires en dépit de la procédure TIR)
- de dégroupage-regroupage aux frontières
- de ventes franco-frontières

Ces transitaires doivent avoir la capacité de faire les opérations de dédouanement.

2. Les transitaires, commissionnaires et auxiliaires de transport maritime

A. Les représentants de la marchandise

Ce sont les transitaires, qui peuvent être alternativement commissionnaires, et mandataires. Quand ils sont mandataires, leur rôle est de diminuer le temps de passage de la marchandise au port, sous la responsabilité de leurs fautes propres: déchargement, camionnage jusqu'à l'entrepôt, dépôt de la marchandise à l'endroit indiqué par le représentant de l'armateur, pointage, reçu de l'armateur, déclaration en douane, rédaction du connaissement. Quand ils sont commissionnaires, ils organisent le transport, et ont le choix des moyens: ils étudient en général plusieurs solutions qu'ils proposent au chargeur. Ils sont rémunérés par la

commission de transit, éventuellement la commission en douane, et sont remboursés de leurs débours. Il est souvent difficile de savoir si un transitaire agit comme commissionnaire, ou comme mandataire: le plus souvent, un transitaire unique est un mandataire rémunéré par une commission; quand il y a mise en concurrence, choix, puis rémunération au forfait, il s'agit plutôt d'un commissionnaire. Pour garantir le paiement de ses créances, le transitaire dispose d'un privilège, et d'un droit de rétention de la marchandise.

Dans le cas particulier du transit des biens d'équipement et des charges indivisibles, quelques remarques s'imposent:

- les études sont plus importantes, car ces exportations se font souvent dans des pays peu développés en infrastructures
- les affaires sont de montant très élevé, et durent très longtemps
- des matériels spécialisés pour les charges lourdes, encombrantes, et peu maniables doivent être disponibles chez le transitaire.

B. Les représentants des transporteurs

Les agents maritimes représentent un ou plusieurs armateurs, avec lesquels ils sont liés par un contrat de représentation, et d'assistance commerciale. Leurs fonctions consistent à faire du marketing, de la prospection, à engager du fret, à négocier les contrats de transport, à coter les frets, à organiser et coter les transports terminaux, à tenir à jour les états de réservation du fret, à signer les connaissements, et à encaisser le fret. Ses responsabilités sont très importantes, quand il représente un armement commercialement, juridiquement, mais également dans les conférences; il peut être agent général sur une région, ou un groupe de pays.

Le consignataire de navire est le représentant contractuel de l'armateur dans un port donné. Sa mission peut être de courte durée; sa vocation est technique. Il s'occupe de la réception de la marchandise, fournit le reçu, établit les factures, contrôle les engagements de fret, calcule les rabais, et fait les réserves nécessaires à l'égard du manutentionnaire, du transitaire et de l'expéditeur. Il assume parfois la responsabilité d'opérations telles que l'obtention d'un poste à quai, la signature d'un contrat de pilotage, de remorquage, et peut éventuellement pourvoir aux besoins du navire au port. La profession est peu réglementée, mais les organisations professionnelles ont fait une normalisation de certains actes (Comité Français de Liaison des Consignataires, Courtiers et Agents Maritimes): il existe maintenant un contrat-type d'agence de ligne régulière.

C. Les autres auxiliaires

Il existe des courtiers intermédiaires entre frêteur et affrêteur, qui se

subdivisent en deux catégories. Les courtiers maritimes ("jurés et conducteurs de navires"), officiers ministériels ont la fonction et le monopole de la conduite en douane des navires étrangers, et de la conclusion des contrats d'affrètement. Hors des villes portuaires, cette fonction est assurée par des courtiers d'affrètement: cette profession est libre, et les courtiers d'affrètement, mandataires du frêteur ou de l'affrêteur sont rémunérés à la commission.

Les courtiers d'achat et de vente de navires lient les chantiers navals avec les armateurs. Ils sont généralement aussi courtiers d'affrètement.

Les courtiers jurés d'assurances mettent en relation l'armateur-affrêteur avec les compagnies d'assurances pour la couverture des risques du navire (assurance-corps), et les chargeurs et les compagnies d'assurances pour les marchandises (assurance-faculté). C'est également un officier ministériel doté d'un privilège qui établit les polices, encaisse les primes, et règle les litiges; son intervention se justifie notamment quand il y a plusieurs dizaines d'assureurs pour une même opération.

Les entreprises de manutention interviennent comme prestataires de services, pour le compte d'une compagnie de navigation, d'un consignataire, ou d'un transitaire. Leur rôle est de prendre la marchandise aux abords du navire pour la placer dans la cale selon le plan de chargement; il existe des spécialistes pour fixer les marchandises dans la cale: les acconiers. Sur la mer Méditerranée, tous les manutentionnaires sont acconiers, ce qui n'est pas le cas sur l'Atlantique: les manutentionnaires sont alors seulement des stevedores.

3. Les auxiliaires de transport aérien

A. L'agent de fret aérien

C'est un mandataire qui, à l'exportation, réserve le fret, enlève les marchandises à domicile, prépare l'envoi, les formalités, et remet le fret à la compagnie de transport; à l'importation, il avise le destinataire, prend en charge les marchandises, exécute les formalités et livre la marchandise. La profession n'est pas réglementée, mais cet agent doit avoir l'agrément de la IATA.

B. Le groupeur de fret aérien

Souvent confondus avec les précédents, ils sont commissionnaires, doivent avoir des entrepôts pour recevoir et allouer des marchandises. Comme les compagnies aériennes ne font pas de tarif particulier sauf au tonnage, ou au conditionnement, leur rémunération est constituée de la différence entre le tarif normal et le rabais consenti pour leurs services de groupage et/ou emballage.

C. Les agents de fret IATA

C'est un réseau d'agences agréées au niveau national qui sont chargées de faire la promotion de l'aérien; elles veillent également à ne remettre aux transporteurs que des marchandises prêtes à embarquer; elles doivent disposer d'un personnel qualifié, et des installations appropriées. Leur rémunération est versée par les compagnies aériennes (5%).

D. Les agents de fret aérien et ATAF

L'agrément IATA et ATAF sont pratiquement les mêmes, sauf que l'agrément ATAF suppose également la réalisation d'un CA minimum. L'ATAF consent, de plus, des tarifs spéciaux pour les clients (groupeurs, le plus souvent) qui s'engagent pour un volume de fret vers une destination donnée, ou pour un certain volume sur l'ensemble du réseau.

Evaluation

L'étude consiste donc en une présentation de la plupart des auxiliaires usuellement rencontrés: les définitions fournies sont assez fiables et permettent de délimiter effectivement un certain nombre de fonctions pour lesquels les auxiliaires sont difficilement remplaçables. Il est à remarquer que les distinctions sont faites: le plus souvent par des énumérations longues qui recouvrent un assemblage de tâches, qui ne sont pas disjointes, mais se prêtent mal à une définition en compréhension.

Le thème même du rapport (le rôle des auxiliaires dans le développement des transports) peut paraître traité un peu rapidement sous la forme de l'énoncé rapide d'une "justification économique" de l'existence de l'auxiliaire étudié. Ce qui fait défaut le plus souvent est une étude des évolutions récentes du secteur des auxiliaires (restructurations, modifications des fonctions, stratégies des acteurs), en relation avec les évolutions du transport.

Institut d'Economie des Transports Maritimes

Affrètement

1978

Cote OEST: 5287

Ce document est en réalité un support de cours destiné à élucider certains thèmes et termes techniques propres aux transports maritimes: ils font chacun l'objet d'un chapitre (dont le chapitre courtier d'affrètement) qui les définit, en explique les tenants et aboutissants, et les illustre par des documents identiques à ceux utilisés par les professionnels.

L'introduction porte sur l'affrètement, et plus particulièrement sur la distinction entre affrètement, et transport sous connaissance. En effet, ce dernier régime juridique est très strictement réglementé pour mieux protéger les intérêts des chargeurs face aux conférences maritimes; par contre, l'affrètement est réalisé sous la forme de conventions relativement libres, même s'il existe des chartes-parties types élaborées par des organismes professionnels (BALTIME, GENCON, LINERTIME). Dans ce deuxième cas, le recours à des professionnels s'avère nécessaire pour les chargeurs qui n'ont pas les compétences voulues pour décrypter un langage et des pratiques très spécifiques. En ce qui concerne l'affrètement, il convient de définir certains termes, et plus particulièrement la décomposition habituellement utilisée de la "gestion" d'un navire. Elle comprend:

- la gestion technique qui consiste à garder le navire en bon état, le ravitailler, et à recruter son équipage.
- la gestion nautique, c'est à dire la conduite du navire à bon port (responsabilité des dommages, et de l'arrimage de la marchandise)
- la gestion commerciale ou encore la capacité de faire du profit, qui dépend des coûts d'exploitation, et des volumes de transport.

Dans tous les cas d'affrètement, l'armateur conserve la gestion technique et nautique. La gestion commerciale reste à l'armateur uniquement dans le cas

de l'affrètement au voyage: c'est lui qui engage les dépenses, et porte la responsabilité des aléas de l'exécution, sauf au port, car c'est l'affrèteur qui charge et décharge. Le contrat entre les parties est un contrat de louage de chose et de service. Pour ce qui est de l'affrètement à temps, l'armateur se décharge de la gestion commerciale en mettant le navire à la disposition de l'affrèteur pour un temps convenu: le frèteur peut seulement risquer la suspension du loyer en cas de problème de gestion technique ou nautique. Il n'y a dessaisissement par le frèteur des gestions technique, nautique, et commerciale que dans l'affrètement coque nue, auquel cas il met à disposition pour un temps défini un navire sans armement, ni équipage.

1. L'affrètement au voyage

Il se pratique le plus souvent comme une location par périodes successives relativement courtes. L'affrèteur doit choisir le moment propice pour avoir le fret le plus important possible, et fait son choix selon le critère du meilleur rendement journalier, en pondérant par le positionnement du navire à la fin du voyage. L'information joue à ce niveau un rôle essentiel, ce qui explique l'importance des relations avec les correspondants et les courtiers maritimes. Ces derniers interviennent au moment des transactions pour rapprocher les parties par le jeu d'offres et de contre-offres, et dans la rédaction des chartes-parties. Ces dernières doivent préciser, pour ce qui est des mentions les plus importantes, la nature de la cargaison, les ports de chargement; de déchargement, le taux du fret, les conditions de paiement, le début des jours de planche, les surestaries, etc... ainsi que diverses clauses pour lesquelles le courtier peut jouer un rôle de conseil déterminant dans la mesure où lui seul connaît le plus souvent les implications exactes d'une clause donnée. La commission de courtage se monte à environ 1,25% du fret.

2. Le courtier d'affrètement

A l'origine, le courtier maritime était un officier ministériel qui détenait un monopole de place, et était seul autorisé à traduire les chartes-parties, les connaissements, et les rapports de mer des capitaines de pavillon étranger; de plus, ils se chargeaient de la conduite en douane des navires étrangers, et plus généralement du courtage des affrètements dans leurs ports d'exercice. Avec le transfert d'activité des ports vers d'autres régions, s'est développée une nouvelle profession, celle de courtier libre d'affrètement, de vente et d'achat de navires, qui exerce hors des ports, et tend à concurrencer de plus en plus les officiers ministériels.

Le courtier maritime comme le courtier d'affrètement recherche une adéquation entre un certain fret et un navire. La plupart des frêteurs et affrêteurs y ont recours, car il dispose de l'information nécessaire (REUTER, presse spécialisée, études, correspondants dans les principales places) pour coter les ordres sur le marché, et négocier en accord avec son mandant. Le courtier est toujours mandataire, donc non responsable de la bonne exécution du contrat: ce mandat est écrit ou non, préalable ou non, exclusif ou en concurrence, permanent ou occasionnel. Un certain nombre d'organismes nationaux (Chambre Syndicale des Courtiers d'Affrètement Maritime, Comité de Liaison (COFRALI) des Consignataires, Courtiers, et Agents maritimes) et internationaux (Baltic and International Maritime Conference, FONASBA) réunissent les courtiers et leurs principaux partenaires.

3. La politique d'affrètement de l'armateur

Le problème se pose comme un choix d'investissement à long terme: les grandes options portent sur l'alternative exploitation en ligne / affrètement, et quand la seconde est retenue, sur le type d'affrètement: temps / voyage / par contrat...

4. La politique d'affrètement des affrêteurs

Tout dépend de la régularité des cargaisons. L'affrètement à temps est préférable pour les courants réguliers et denses; la politique du contrat pour des courants irréguliers, mais homogènes; l'affrètement au voyage est envisageable pour des courants irréguliers et non homogènes. Le contrat direct avec l'armateur n'est possible que pour des chargeurs qui transportent des volumes élevés, ce qui justifie l'existence d'un service spécialisé dans l'affrètement chez le chargeur. Sinon, le recours à un courtier s'impose car son expérience est, en général, précieuse, et permet d'éviter l'utilisation de contrats généraux, souvent peu avantageux pour l'une et l'autre partie.

5. Les marchés de l'affrètement

Ils sont multiples, car définis par des zones géographiques, des trafics, ou des catégories de navires différents. On les décrit en termes de volumes d'affrètement; les journaux maritimes publient le plus souvent les contrats, quand les parties le veulent bien, ce qui permet de suivre l'évolution de ces marchés, qui n'en restent pas moins très imprévisibles.

DUPUY F., THOENIG J.C., avec la collaboration de THOMAS-DUPUY D.

INSEAD

L'impact de l'action administrative sur les marchés de transport du fret
Paris, 1979.

Cote OEST: 5942

L'analyse porte sur la façon dont les autorités perçoivent le secteur du transport des marchandises, et cherchent à y intervenir; elle est d'inspiration plus sociologique qu'économique. Les pouvoirs publics semblent, en effet, percevoir les transports terrestres comme un marché pour lequel il existe un état de nature originel: les acteurs ont une forte capacité de mobilité; les coûts y sont bien connus; l'information circule; la concurrence intermodale existe. Cte état de nature est très dépendant vis-à-vis de phénomènes extrinsèques, qui sont la production et la consommation globales: le transport n'a pas de logique autonome. Le marché se situe entre chargeurs et transporteurs (c'est d'ailleurs la base de l'appareil statistique du Ministère des Transports), même s'il existe entre les deux d'autres agents et activités.

L'intérêt de ce document ne provient pas tant des informations qu'il peut fournir sur les auxiliaires de transport, qui sont fort peu nombreuses dans la mesure où le rôle de ces intermédiaires est bien souvent occulté dans les problématiques de l'action administrative; il vient de la description qui est donnée de l'action des pouvoirs publics quand ils interviennent dans ce secteur, et des interprétations qui en sont données; en effet, il semble assez probable qu'une partie d'entre elles soit aisément transposable aux auxiliaires de transport.

Les autorités publiques perçoivent elles-mêmes leurs interventions de deux manières (c'est le cas particulièrement du Ministère des Transports):

- soit, l'intervention est vue comme une intrusion dans l'état de nature, qui en altère les caractéristiques, même si la rationalité des agents économiques est maintenue: elle n'est pas efficace car source de rentes et d'inégalités
- soit, l'intervention est perçue comme une contrainte sur les acteurs, qui reste parfaitement acceptable dans la mesure où sa finalité est collective, et remédie à un état de nature fait d'inégalités insupportables.

L'hypothèse de base étant que les transports sont constitués de plusieurs sous-systèmes, régulés chacun sur un mode propre, l'analyse se poursuit par l'étude de plusieurs de ces sous-systèmes.

1. Les fruits et légumes des Pyrénées orientales: l'arrangement comme mode de régulation.

Dans ce sous-système, le temps joue un rôle important; les livraisons doivent être très rapides et la qualité de service essentielle; les variations saisonnières sont très importantes. Le transport est organisé soit par les producteurs soit par des intermédiaires. Son prix n'est pas toujours bien connu, car fonction des ristournes des groupeurs routiers, ou de la SNCF, qui restent en général secrètes. Les contraintes réglementaires sont relativement faibles, sur la production et l'expédition de fruits et légumes; les transports, par contre sont très contrôlés, mais la fraude est très fréquente.

En ce qui concerne les acteurs, on constate que:

- les transitaires interviennent surtout avec l'Espagne, et en faveur de l'autoport du Boulou contre le marché Saint Charles
- les expéditeurs interviennent sur le marché Saint Charles, jouent beaucoup sur les relations personnelles et avec les administrations centrales, par opposition avec les transitaires qui négocient plus avec les collectivités locales; ils cherchent à s'allier quelques transporteurs pour les pointes et la nécessité de frauder.
- les affrêteurs survivent grâce à une mauvaise circulation de l'information, notamment vis-à-vis des transporteurs surcapacitaires; leurs atouts sont l'absence de TRO sur les transports de fruits et légumes, et les contraintes imposées aux expéditeurs du fait de la nature du produit et de la difficulté d'établir des relations avec les petits transporteurs.
- les petits transporteurs routiers survivent grâce à la fraude et à diverses combines
- les gros transporteurs font des stratégies vis-à-vis de la SNCF pour se partager les routes
- les chauffeurs et routiers salariés donnent dans l'idéologie aventurière, mettent un point d'honneur à livrer à temps, et tournent les réglementations qu'ils considèrent comme inapplicables, et allant contre leurs intérêts
- l'administration publique entérine la fraude: ristournes secrètes de la SNCF, corruption des BRF, et renforce le sentiment que la fraude est le seul moyen de survivre pour les transporteurs
- les groupeurs recherchent une intégration forte avec la SNCF; LES PREMIERS les premiers pratiquant activement le rail-route; un cartel de six

groupeurs détient d'ailleurs pratiquement le marché.

Le système est donc le problème: les offreurs de transport sont maintenus dans une situation de dépendance. La fraude constitue un élément d'échange qui lie les opérateurs entre eux. Les opérateurs qui peuvent manipuler l'incertitude sont ici favorisés. Les contraintes réglementaires sont soit rejetées, soient transformées en atouts: la maîtrise de la technologie de la fraude est la condition de survie du petit transporteur, et elle bénéficie le plus souvent aux affrêteurs. La SNCF dispose d'une situation de faveur, dont elle rétrocède certains avantages aux groupeurs; dans les transports routiers, il existe une exploitation intramodale en cascade. Dans ces conditions, l'Etat peut difficilement renforcer les conditions de concurrence intermodale, tout en réprimant les irrégularités: une plus grande libéralisation ne pourrait que bénéficier à la SNCF, et aux groupeurs-affrêteurs.

2. Le marché du transport des matériaux de construction dans la région de Fos-sur-mer: la norme comme mode de régulation

Le bâtiment et les travaux publics sont un secteur en stagnation; il en est de même pour les demandes de transport. Le produit est tel que la TR0 s'applique sauf en zone courte, ainsi que toutes les autres réglementations: le problème des heures ouvrables empêche bon nombre de fraudes sur les horaires. La surcharge, qui peut augmenter la rentabilité à court terme a des coûts importants à moyen terme; l'impact économique de la seule fraude rentable est assez faible.

Les relations s'articulent en deux réseaux:

- un réseau vertical liant les différentes catégories professionnelles, du plus petit au plus gros
- un réseau horizontal liant transporteurs, intermédiaires, producteurs, et clients par le marché

Les petits transporteurs sont obligés, en plus de leur clientèle locale, de rechercher la sous-traitance des gros; les moyens aussi, encore qu'ils traitent parfois directement avec un producteur. Les gros sont en rapport avec les producteurs, peuvent sous-traiter, ont une position dominante dans les syndicats, et de bonnes relations avec les administrations.

Il existe un réseau triangulaire important entre les chauffeurs, les chefs de chantier et les services d'affrètement des chargers.

Globalement, les relations sont très structurées, et la régulation est issue plus de normes, que de règles: on transgresse les règles, mais pas les normes. Les producteurs respectent le plus souvent une forme de contact moral, où l'assistance mutuelle avec les transporteurs a sa place. Les possibilités de différenciation sont la qualité de service (les petits transporteurs sont plus

legers), les échanges hors-système comme les exportations (réservées aux plus gros transporteurs), ou la diversification (négociant-transporteur, producteur-transporteur). Les éléments-clefs sont l'accès à une information de qualité, la capacité de gestion, et le contrat moral, qui permettent tous de réduire l'incertitude. Les organisations professionnelles jouent un rôle important, car constituent un lieu de rencontre (BRF, Groupement Professionnel des Loueurs, Centre Technique départemental des transports...). Les règles y sont valorisées car élaborées par la profession.

3. Le transport: une fonction dans un système complexe

Deux autres cas viennent encore illustrer d'une autre façon les thèses précédemment énoncées. Il n'en reste pas moins que dans tous les cas prédomine l'arrangement plutôt qu'une application stricte des règles. Le problème de l'administration est de négocier l'application des règles plutôt que de les imposer. Ces règles définies technocratiquement au niveau central s'appliquent différemment selon les marchés. La fraude n'est pas un problème mais une solution du point de vue du fonctionnement du système.

Les fraudes apparaissent systématiquement en bout de chaîne, qui est toujours le point le plus pressuré, et portent sur: les quantités, les prix, les distances, les horaires, et les produits transportés.

Les auxiliaires de transport, sur lesquels pèsent peu de législation propre, sont de véritables experts en réglementation, et en tirent un certain pouvoir.

L'effet de la réglementation est donc d'autoriser un jeu autour d'elle. La causalité qui en découle est donc systémique, et non linéaire.

Evaluation

L'étude est intéressante, car elle met en valeur l'importance de la transgression des réglementations, qui joue certainement dans le domaine des transports terrestres un rôle plus important que celui de simple contrainte. Il est regrettable que le rôle spécifique des auxiliaires ait été évacué de l'étude: l'ambiguïté des rapports avec l'Etat n'est pas en l'occurrence l'apanage des seuls transporteurs. Les auxiliaires fondent une partie de leur activité sur la réalisation, en lieu et place d'un chargeur, de formalités réglementaires propres au domaine du transport (douane, connaissement...), et sur leur meilleure connaissance des spécificités juridiques et réglementaires qui y sont attachées.

Fiche de lecture

PERRIN (G.). Le rôle des transports dans l'acheminement du commerce extérieur français. Rapport de stage, HEC, 1979.

Cote OEST: 1709

Les auxiliaires sont importants en soi (à travers leurs implantations à l'étranger) et pour le commerce extérieur. Jusqu'en 1974, ils ont connu une dynamique de croissance.

Les transitaires sont les architectes du transport international, en particulier pour les PME qui n'ont pas de know-how en la matière.

Définition: selon le code de conduite professionnelle mis en vigueur en 1978 par le Conseil National des Commissionnaires de Transport, sont auxiliaires "les entreprises qui, professionnellement, conçoivent, organisent et réalisent pour le compte d'autrui tout ou partie d'un transport de marchandise, national ou international, ou qui rendent des prestations nécessaires à la réalisation de l'opération".

(p.m.): nomenclatures usuelles.

1. Marché des commissionnaires de transport.

Les statistiques globales ne distinguent pas les activités nationales et internationales, alors que le commerce extérieur croît plus vite que le PIB. Des entreprises jusqu'alors peu exportatrices s'ouvrent à l'extérieur et ont besoin d'auxiliaires.

La répartition géographique des auxiliaires montre l'importance des régions frontalières, et en particulier des 7 principaux ports (et non de l'Île de France).

Face au mouvement de conteneurisation, les transitaires entendent garder la maîtrise des trafics de conteneurs de groupage (et non de conteneurs complets). Ils créent des centres d'empotage-dépotage, dans les ports et à l'intérieur des terres. Proches de leurs clients, en position de commissionnaires, ils sous-traitent certaines opérations à des transitaires portuaires spécialisés. Réciproquement, des transitaires portuaires étendent leurs services à l'intérieur des terres.

La part de trafic affrété par rapport au trafic global est différente d'un mode de transport à l'autre. Elle est forte en transport aérien, maritime et même fluvial. Elle est faible en routier, où la fragmentation du secteur met d'emblée les chargeurs en position de force et où l'intervention d'un intermédiaire peut donc sembler superflue. L'évolution dans les divers modes semble favorable aux transitaires, ainsi que la tendance à l'augmentation de la valeur des marchandises.

(p.m.): statistiques sur les imports et les exports par mode et pourcentage d'affrètement, selon les catégories NST et avec appréciation de la valeur à la tonne, en 1976.

2. Le secteur des auxiliaires face à la concurrence internationale.

2.1. Structures.

Le secteur en France est moins concentré qu'en RFA, au Royaume Uni ou aux USA. On compte quelques groupes et beaucoup de micro-entreprises.

En 1977, 10 entreprises dans le monde emploient plus de 5 000 personnes. Mais la nécessité de décisions rapides y impose des structures décentralisées.

En France, le GACEF regroupe au sein de la FFCAT les plus grands transitaires à capitaux français et privés. Le groupe SNCF déborde largement le secteur ferroviaire (SCETA, ...). Certains transitaires sont liés à des transporteurs (Walon aux Chargeurs Réunis et Delmas). D'autres à des chargeurs (CAT à Renault, GEFCO à Peugeot, Transcap à la CFAO, ...), mais certains groupes industriels préfèrent des services internes (Service Central d'Expéditions de Thomson-CSF). D'autres enfin à des groupes financiers (la SCAC à Suez, la SAGA à Rotschild). Mais Mory ou Dubois restent des entreprises familiales.

Les organisations professionnelles jouent surtout un rôle de défense de leurs adhérents, fort peu de formation ou d'information. Elles ont élaboré le code de conduite et une nomenclature des prestations pour la tarification.

2.2. Activités.

Le transport international génère une part importante (peut-être les deux tiers) de l'activité des auxiliaires.

En maritime, les représentants des compagnies étrangères intègrent mieux les différentes fonctions face aux compagnies nationales qui ont leurs propres filiales de

transit, séparées. Les "transitaires consignataires maritimes" semblent ainsi mieux anticiper l'évolution des marchés, et avantagent les pavillons étrangers.

Les statistiques agrègent les diverses fonctions, alors que les entreprises elles-mêmes sont polyvalentes. Parmi les auxiliaires maritimes, les manutentionnaires sont à considérer à part.

Le chiffre d'affaires n'est qu'un indicateur imparfait. L'activité des collecteurs de fret (transitaires en situation de maîtrise) est sous-évaluée: ils canalisent des flux financiers (frets, assurances, débours) 10 fois supérieurs à leurs ventes propres.

Les entreprises étrangères présentes en France émanent surtout de la CEE et de Suisse, peu des USA, et interviennent essentiellement en transport routier et aérien, peu en ferroviaire et maritime.

Les implantations françaises à l'étranger sont encore le reflet du passé colonial, et sont particulièrement faibles en Amérique et en Asie.

Les investissements étaient traditionnellement faibles dans la branche. Ils augmentent avec l'informatisation, la création d'agences à l'étranger rentables à moyen terme seulement.

Cycle d'exploitation: comme service, l'activité de transitaire ne se stocke pas. Pourtant, elle nécessite d'importantes liquidités pour payer les sous-traitants et les débours. "La somme qui reste au transitaire pour couvrir ses propres charges est estimée en général au dixième du montant global facturé au client". Le recours au crédit bancaire reste cependant limité.

Conclusion.

L'information est fragmentée, peu homogène. Elle est d'ailleurs, en tant que telle, élément de concurrence entre entreprises. L'activité des auxiliaires est importante et les positions françaises devraient être renforcées.

* *

*

Ce bon travail d'étudiant identifie plusieurs points essentiels. Mais il ne peut dépasser un certain niveau descriptif, sauf à verser dans les recommandations habituelles aux pouvoirs publics.

Fiche de lecture

BOUCHEI' (F.). Les auxiliaires français du transport international. Groupe des transports du 8ème Plan. 19 mars 1980, polygr.

Le groupe de travail dont ce rapport est le fruit porte sur 3 points:

- les auxiliaires dans la chaîne de transport française.
- l'interface entre transport intérieur et transport international.
- la contribution des auxiliaires au commerce international.

Pour 1980, est annoncée la publication d'un Livre blanc du transport international et de la distribution française, traitant de la nouvelle fonction d'organisateur de transport.

1. Les auxiliaires dans la chaîne de transport française.

Quelques caractères généraux:

La place des auxiliaires dans la distribution physique internationale les situe comme de grands industriels ou des spécialistes de l'ingénierie: ils achètent le fret en gros pour le vendre au détail.

Ils sont "ducroire", avec la double obligation de diligence et de résultat vis à vis de leurs clients (articles 94 et 102 du Code de Commerce).

On note la grande diversité des métiers qui constituent la profession.

Le client paie souvent après que le service ait été rendu, ce qui fait de l'auxiliaire le "banquier du commerce extérieur".

Enfin, subsistent d'importantes réserves logistiques.

L'auxiliaire est donc un important prescripteur du commerce extérieur.

L'ingénieur de transport conçoit, coordonne, organise le transport. Il décloisonne les activités de la chaîne de transport (chargeurs, transporteurs et auxiliaires, organisateurs de transport).

"La tentation de contrôler la totalité de la chaîne de

production à la consommation est logique. Elle n'est pas nouvelle. Ce sont les industriels qui font du transport pour compte propre. Ce sont les armateurs qui déclarent ouvertement ne plus vouloir passer par les transitaires. Ce sont les auxiliaires qui arment de navires, ce sont les grands exportateurs qui se dotent d'un service transit intégré".

Se pose donc le problème des délimitations entre activités, et notamment entre distribution et transport. L'Etat doit veiller à maintenir une concurrence sans anarchie, pour une cohérence favorable à la compétitivité externe de l'économie nationale.

"Si un transporteur peut aussi être un auxiliaire, organisateur de transport et inversement, cela ne peut être qu'à armes égales".

"L'ambiance compétitive qui doit marquer la pratique du commerce international nécessite le maintien de la liberté de choix du transporteur".

"Quant aux relations des auxiliaires et des chargeurs dont ils sont l'émanation puisqu'ils les représentent le plus souvent et qu'ils sont les détenteurs de leurs marchandises, les choses sont relativement simples" (sic).

Il convient enfin de faire évoluer les professions: les circuits de la distribution physique internationale deviennent de plus en plus complexes et difficiles. La spécialisation des auxiliaires s'impose, en fonction des produits, des techniques, des pays et des réseaux de distribution. Il faut donc sauvegarder une diversité.

2. L'interface entre transport intérieur et transport international.

L'activité de transport pose des problèmes spécifiques d'infrastructures et d'aménagement du territoire, comme le montre le récent exemple des "ports secs". Les échanges entre modes s'effectuent de plus en plus dans des "centres plurimodaux", à l'intérieur du territoire, où les exportateurs ont besoin d'interlocuteurs.

Les lignes maritimes de services conteneurisés choisissent des méthodes de transport terrestre pour conteneurs complets qui favorisent le porte à porte (transport combiné). Les auxiliaires sont ainsi menacés par les lignes de conférence, mais mieux placés pour le groupage par conteneur. Ils doivent aussi éviter le surdimensionnement, tant pour les aéroports que pour les centres routiers régionaux, les centres de commerce

international.

Les auxiliaires, organisateurs de transport, face aux techniques nouvelles et à l'innovation.

Pendant les années 60 à 80, l'avènement du conteneur et du transport plurimodal ont modifié les relations entre les chargeurs et leurs agents, les transitaires. Les activités de transitaire se sont diffusées sur tout le territoire: comme les auxiliaires portuaires, les organisateurs de l'intérieur sont désormais également capables d'alimenter les lignes et de créer les trafics.

Le rapport insiste avec force sur les conflits d'intérêts qui s'avivent avec l'internationalisation des flux et des armements, avec la concentration des flux et l'intégration technique et sociale des chaînes de transport qui tendent à laisser de côté les auxiliaires, ou du moins les plus faibles d'entr'eux.

"Un rapport de force s'est créé -qui n'est pas égal sans doute-, entre ceux qui contrôlent les conteneurs et ceux qui détiennent la marchandise. Le débat qui s'instaure est alors de savoir si le conteneur doit être lié au moyen de transport ou à la marchandise".

"Certes les armements maritimes ont beaucoup investi dans leurs conteneurs qui sont en quelque sorte devenus leur "deuxième flotte" (...), mais les auxiliaires qui ont beaucoup investi dans les "stations-services de groupage et dégroupage" et dans les circuits commerciaux de collecte du fret pour le compte des armements estiment que la loi qu'imposent ces derniers est trop contraignante".

"L'objectif des auxiliaires est donc de libéraliser le conteneur et de délivrer cette "enveloppe mobile" d'un accaparement exclusif donc abusif, en l'assimilant aux "caisses mobiles".

D'autres problèmes de modernisation sont enfin évoqués:

- le retour à vide des conteneurs affectés à une ligne régulière, non-sens économique qui appelle la constitution d'un pool de gestion intégré (à la façon de Intercontainer et de la CNC).

- les incidences de l'informatique: le volume de documents augmente, le coût documentaire est de l'ordre de 7% de la valeur de la marchandise, alors que les marges bénéficiaires sont de l'ordre de 2%. On recherche les simplifications de procédures (Simprofrance, Simplexport).

les mises en contact des auxiliaires avec les chargeurs et leurs représentants. C'est toucher à l'"opacité" qui règne encore en matière de prix d'acheminement des marchandises.

- l'internationalisation qui se poursuit renforce les besoins de bons supports logistiques. Il faut accentuer les implantations d'auxiliaires français à l'étranger, alors que 5 ans sont nécessaires pour rentabiliser une implantation. Les aides à l'armement pourraient être appliquées aux auxiliaires (?).

3. Contribution à la balance des paiements.

Elle est probablement sous-évaluée par la comptabilité nationale où elle apparaît dans un solde fourre-tout résiduel. Les seules avances pour les mandants (déclarations en douane) immobilisent mensuellement 20 milliards de francs.

Conclusion.

Le secteur est créateur d'emploi (120 000 emplois, +3% par an environ). Il mériterait une grande politique nationale.

* *

*

Ce rapport a le grand mérite d'insister sur le caractère instable et conflictuel des fonctions d'intermédiaires, que se disputent aussi bien des entreprises spécialisées que certains transporteurs et même certains chargeurs. Quant aux recommandations, il oscille comme l'ensemble de la littérature professionnelle entre les professions de foi concurrentielles et l'appel à des aides spécifiques de l'Etat. Ces débats ne sont pas clos depuis la parution de ce travail.

Annexe: liste non exhaustive des métiers d'auxiliaires de transport gravitant autour du commerce extérieur français (extrait du rapport).

Fiche de lecture

Etude sur l'activité d'auxiliaire et l'activité de transport dans les entreprises de transport. Engineering Pilote Informatique, pour le compte de la Direction Générale des Transports Intérieurs, 1980.

Cote OEST: 5872.

Il s'agit d'une étude de la chaîne de transport, sous l'angle des interdépendances des activités et des "comportements de fidélité", menée à partir d'entretiens: comment les entreprises arbitrent-elles entre les fonctions de transporteur et d'auxiliaire, ou les conjuguent-elles?

1. Spécialisation ou polyvalence.

Les entreprises très spécialisées "se sentent" clairement transporteur ou auxiliaire.

Celles qui mélangent les fonctions peuvent être:

- des groupes, avec des services (ou des filiales) distincts, la Direction Générale assurant la cohésion.
- des PME, où l'on pare au plus pressé, ce qui peut amener à des investissements intempestifs. Les activités s'additionnent plus qu'elles ne se conjuguent.

2. Spécialisation dans la polyvalence.

La spécialisation est forte pour certains produits: transport d'hydrocarbures ou de produits chimiques de base. Elle est relative pour les produits agricoles (à l'exception des transports réfrigérés), car certains flux de retour sont possibles, avec une extension éventuelle aux activités de stockage. Les groupeurs ont davantage d'occasions de se diversifier.

Mais la polyvalence est une spécialité pour ceux qui assurent l'intégralité d'une prestation complexe.

3. Changements de spécialité.

Malgré les variations conjoncturelles, les entreprises ne passent pas volontiers d'une catégorie à l'autre. C'est un problème de compétence (le long apprentissage sur le tas est une efficace barrière à l'entrée). Et c'est quand elle est le plus difficile (période de basse conjoncture) que la reconversion s'impose, alors qu'il faut continuer à amortir les investissements passés.

En période de difficulté, les entreprises se font plus agressives sur le plan commercial; diminuent leurs sous-traitance pour maintenir l'utilisation de leurs moyens propres; démarchent des marchés nouveaux ou plus lointains.

4. Anticipations des entrepreneurs.

Les auxiliaires qui font de l'affrètement sont: plus rentables à court terme; plus inquiets à moyen terme, car l'affrètement devient plus aléatoire avec la concentration, la capture de la fonction par certains chargeurs.

Ceux qui font du groupage sont plus confiants: leur activité est en croissance et leurs clients sont de grosses entreprises.

5. Avantages et Inconvénients de la polyvalence.

La polyvalence est ressentie comme un avantage... par les polyvalents!: meilleure information sur le marché, moindre vulnérabilité aux fluctuations, choix des secteurs les plus rentables, caractère interdépendant des diverses activités permettant un meilleur service.

Les spécialisés font le raisonnement inverse.

6. Relations de fidélité.

Elles sont fréquentes, pas seulement à l'aval des chaînes: à l'amont, elles confèrent des fonctions de "donneur d'ordres par délégation" dans une profession où la confiance (engagements verbaux) joue un grand rôle.

Ces rapports de solidarité (concurrence tempérée) sont plus faciles entre affréteurs et transitaires (par exemple) qu'entr'affréteurs et sous-traitants: les oppositions d'intérêts sont alors trop directes. Ils passent beaucoup par des rapports inter-personnels.

7. Autres problèmes.

Un transporteur devient affréteur quand il a trop de commandes par rapport à la capacité de son matériel, qu'il connaît des pannes ou des maladies, qu'il ne dispose pas des autorisations pour assurer le trafic qui lui est confié. La sous-traitance est une soupape de sécurité, qui permet de conserver la clientèle.

Débours et frais de sous-traitance: la distinction est très claire. Les uns sont inévitables. Les autres correspondent à un choix entrepreneurial.

Les licences d'auxiliaires sont effectivement utilisées: la défense de la profession à l'égard d'entreprises extérieures se montre efficace.

* *

*

Cette étude est limitée par sa méthode même: menée à partir d'entretiens (forme particulière et bien circonscrite d'enquête), elle ne saisit pas les relations, effectives ou potentielles, techniques ou commerciales, entre activité de transport stricto sensu et fonctions d'organisations sous toutes leurs formes. Elle décrit de façon vivante un état des choses et de comportement mais ne permet guère d'identifier des problèmes, des tendances, des enjeux internes au milieu des transports ou plus généraux.

C.E.R.L.I.C.

La conteneurisation maritime

A. Les mécanismes

B. Les conséquences

Paris, Avril 1974

Cote OEST: 6920

Parmi les points abordés dans ce rapport, figure la question des relations entre armateurs et transitaires, et plus particulièrement l'évolution issue de la conteneurisation.

C'est aux transporteurs routiers américains qu'il revient d'avoir lancé cette technique. En effet, les transports inter-états se trouvaient de fait soumis à la réglementation de l'état le plus strict parmi l'ensemble des états traversés; d'où l'idée d'insérer un maillon maritime dans la chaîne de transport pour contourner ces réglementations. Les transporteurs routiers ont alors cherché à adopter la technique la plus propre à faciliter les passages d'un mode de transport à l'autre...

A l'heure actuelle, le facteur structurant dans les relations entre transporteurs et transitaires est la création des conférences maritimes, qui, pour la plupart, se dotent de services commerciaux chargés de trouver du fret. Ceci explique qu'aux Etats-Unis, où la presque totalité des transports se fait par conteneurs, ces relations soient si dégradées: l'intervention des transitaires trouve en effet de moins en moins de justification économique, et leur survie est menacée.

Leur situation est moins dramatique dans un seul cas: quand la part du trafic non conteneurisé reste importante, comme par exemple pour la côte Ouest de l'Afrique. Les transitaires européens sont également favorisés, car les compagnies de navigation européenne conservent à côté de leur service conteneurisé une multitude de services classiques, pour lesquels ils sont des apporteurs de fret presque exclusifs.

En France, les transitaires n'ont pas plus qu'ailleurs joué un rôle moteur, et ils redoutent également une exclusion progressive. Leur stratégie a consisté à

s'adapter en diversifiant leurs activités, et en créant des Groupements d'Interêt Economique comme la SOTECO en 1967, dont l'objectif était de faire du groupage-dégroupage. Et, de fait, le chiffre d'affaires perçu par les transitaires est surtout lié à l'empotage-dépotage, sans pour autant avoir crû aussi rapidement que les échanges internationaux. Les manutentionnaires ont pour leur part beaucoup plus bénéficié que les transitaires du développement de la conteneurisation.

Fiche de lecture

JANORAY (J.P.). Les auxiliaires de transport aux Etats-Unis.

Groupe interministériel sur les auxiliaires de transport.

Paris, 1974.

Cote OEST: 2595

Cette étude fait partie de l'ensemble des travaux commandités par le groupe de travail interministériel sur les auxiliaires de transport, et qui comprend:

1) L'analyse du secteur des auxiliaires dans les grands pays exportateurs:

- RFA (1972)
- Royaume Uni (1973)
- Japon (1974)
- Suisse (1973)
- Pays-Bas et Belgique (1974)
- Etats Unis (1974)

Les études correspondantes étaient diffusées par le CFCE.

En outre, une comparaison entre la RFA, le Royaume Uni et la France ne fut pas publiée.

2) L'étude des possibilités d'implantation à l'étranger des transitaires français.

3) L'analyse des problèmes de gestion spécifique du secteur, pour mettre en place un centre de conseil en gestion (Centre de Productivité des Transports, 1974).

4) Une enquête sur l'opinion et les comportements des 100 premiers exportateurs français en matière de transport (BECKERT et al., SAEI, 1973).

* *

L'étude du cas américain comprend tout d'abord un lexique des sigles et définitions. On note en particulier:

- CHB: Custom's House Broker, déclarant en douane.
- CAB: Civil Aeronautics Board.
- FMC: Federal Maritime Commission.
- ICC: Interstate Commerce Commission, administration des transports terrestres.
- CC: Common Carrier, transporteur routier.
- FFF: Foreign Freight Forwarder, transitaire international.
- NVOCC: Non Vessel Operating Common Carrier, commissionnaire de transport, essentiellement pour les conteneurs de groupage.
- IOFF: Independant Ocean Freight Forwarder, transitaire maritime.

Caractéristiques générales du secteur aux Etats-Unis.

On remarque que les auxiliaires américains sont relativement peu représentés à l'étranger, à la différence des grands européens (mais pas des français).

A la différence de l'Europe également, les auxiliaires américains sont peu intermodaux, du fait de la réglementation (NB: l'étude date de 1974). Certains le sont toutefois, ainsi que des déclarants en douane. En ce cas, 3 administrations sont compétentes:

- la FMC pour les transitaires maritimes,
 - la CAB pour les groupeurs aériens,
 - l'ICC pour les groupeurs intérieurs,
- tandis que le DOT (Department of Transportation) ne joue qu'un rôle technique.

L'informatique doit connaître de grands développements: projet CARDIS (Cargo Data Interchange System), éventuellement branché sur les systèmes étrangers (en France, Symprofrance). Les transitaires n'auraient, selon le DOT, que peu de réticences face à ce projet, car leur fonction essentielle est l'organisation des transports et non la gestion administrative. On peut toutefois s'attendre à une concentration du secteur, du fait du coût élevé des

investissements en terminaux.

Questions particulières aux différents modes.

CAB: les freight forwarders étrangers n'obtiennent pas de licence pour traiter des expéditions à l'intérieur des Etats-Unis.

FMC: - NVOCC. Ils s'apparentent aux commissionnaires de transport en France. Originellement, beaucoup sont des CC.

- IOFF. "Independant" signifie que chargeurs ni armateurs ne peuvent avoir d'intérêt dans une société de transit. Les IOFF assurent:

- la préparation des documents, y compris des assurances.
- la coordination des opérations de transport, y compris l'entreposage.
- le conseil en transport.
- l'avance de fonds.

Toutefois, un chargeur ou un transporteur peut faire du transit pour son propre compte. La réglementation des honoraires des IOFF est très stricte, ainsi que celle des commissions que leur remettent les transporteurs maritimes.

- Customs House Broker: Il est souvent aussi freight forwarder. Il n'y a pas là d'incompatibilité (alors qu'on a vu celle entre fonctions de transporteur et de transitaire). Cette profession est en outre protégée par la complexité des tarifs américains.

Ces quelques éléments établissent le rôle de la réglementation dans la structuration des professions. On a vu:

- la coupure obligée entre auxiliaires de transport et chargeurs.
- en transport maritime et aérien (et au contraire du terrestre), l'interdiction des liens entre auxiliaires et transporteurs.

-----//-----
 terrestre maritime & aérien
 -----//-----
 chargeur/ transporteur+auxiliaire//auxiliaire/transporteur

Groupeurs aériens. 3 groupeurs représentent à eux seuls 47% du marché: Emery (également le premier groupeur terrestre), Airborne, United Parcel Service.

Groupeurs intérieurs. Les principaux sont Universal Carloading, Western Carloading, Republic Freight System, Shuhman Air Freight, Westland Forwarding, ACME, Clipper Express, etc.

3 transitaires américains ont un réseau international: Emery Air Freight, Air Express International, Harper Group.

A propos de Kun, le rapport mentionne que "la différence est considérable entre le rôle que peut jouer le transitaire américain et son homologue européen. Aux Etats Unis, le directeur du transport a une autre connaissance du métier et relègue le plus souvent le transitaire dans un rôle de simple traitement de la documentation".

Conclusions du rapport.

Aux Etats Unis comme en France, on se préoccupe du secteur des transitaires, support du commerce international.

Les entreprises individuelles sont nombreuses, sauf en transport aérien.

Un mouvement de concentration s'organise autour des groupes de transport, le plus souvent routiers: PIE Transports, Delta California Industries, Yellow Freight International...

DCI, Emery, Industrial Utilities développent de véritables stratégies financières, pour constituer des groupes complets capables de rentabiliser des prolongements internationaux.

L'intervention des banques, à la différence de la France, est limitée.

* *

*

Evaluation du rapport.

Ce rapport (fort intéressant) fait partie d'un ensemble de travaux resté depuis sans équivalent en France. Il conviendrait de savoir si l'arrêt des études de ce type a correspondu au succès de la sensibilisation alors recherchée (le relais étant pris par les travaux internes des transitaires?), à un manque d'opiniâtreté de la part des responsables publics, à l'estimation que le secteur n'avait pas le rôle stratégique qu'on lui avait initialement prêté ou n'était pas en si mauvais état, aux réticences des transitaires peu désireux de voir mettre au grand jour les mécanismes de leur profession...

Tout en ayant un caractère descriptif, il souligne le rôle essentiel de la réglementation. Celle-ci a aux Etats Unis un caractère particulièrement contraignant: elle structure le secteur, mais qu'est-ce qui la motive elle-même? Quels en sont les effets concrets, quels acteurs s'en trouvent renforcés, affaiblis? Quels changements sont intervenus depuis, relevant du mouvement général de "dérégulation" ou plus particuliers au secteur?

Déjà, des tendances sont décelées, qui sont encore aujourd'hui au coeur des évolutions: informatisation, internationalisation, concentration et constitution de réseaux multimodaux.

Une monographie récente de la situation américaine serait utile.

BARILLON, DARIER, POIX

Rapport de la table ronde sur les auxiliaires de transport

Rapport ronéoté

Paris, Avril 1975.

Cote OEST: 3881

A partir d'une analyse du secteur des auxiliaires de transport, ce rapport propose un certain nombre d'actions à entreprendre afin d'assurer une meilleure transparence du marché, de fortifier les structures et de moderniser les moyens d'exploitation et de gestion.

En effet, l'opacité des comportements et des actions sur le marché est flagrante, et apparaît comme une conséquence de la gamme étendue des services et des modalités de rémunération des auxiliaires.

Si, de manière générale, on peut définir la fonction du commissionnaire de transport comme l'exécution d'un transport de marchandises pour le compte d'un commettant en son nom propre, le détail des services rendus est beaucoup plus complexe; ainsi, le commissionnaire de transport international fait (avant même la décision d'importer ou d'exporter) une étude des conditions du transport de la marchandise, prévoit la forme et la nature des documents nécessaires pour les formalités douanières et consulaires, organise le transport y compris l'embarquement, le débarquement, les passages aux frontières, ports, aéroports..., demande les autorisations d'importation, assure la marchandise, et prévoit toutes les opérations nécessaires. Certains auxiliaires ont des fonctions plus spécialisées: l'affrêteur routier achemine la marchandise sans groupage sous sa responsabilité au nom du chargeur; le groupeur routier ou ferroviaire se charge de constituer des lots à partir d'ordres de différents clients; le courtier de fret fluvial rapproche les expéditeurs et les transporteurs pour les amener à conclure un contrat, et se trouve en fait chargé du service commercial du transporteur; il existe également des commissionnaires spécialisés dans le transport de denrées périssables, des agents de fret aériens...

A côté de leurs fonctions principales, les auxiliaires se chargent le plus souvent d'acheter certains services nécessaires à la bonne réalisation de

leur mission, et en particulier: le camionnage, l'emballage, la manutention, le pointage, le pesage, le magasinage, la surveillance, les prestations douanières, l'expertise, les contrôles phytosanitaires et vétérinaires, les contrôles de la régie des alcools, et autres fournitures spéciales.

Les modalités de rémunération varient selon les catégories d'auxiliaires. Les commissionnaires de transport internationaux (transitaires) sont rémunérés par la commission de transit versée par l'expéditeur, et la commission professionnelle versée par le transporteur; cette dernière ayant tendance à décroître de plus en plus. L'affrèteur routier est payé par le transporteur, et sa commission est fonction de la T.R.O. Pour les groupeurs routiers et ferroviaires, la rémunération est la différence entre le prix payé par le client, qui est fonction des tarifs professionnels de référence, et le prix de traction versé au transporteur. Les tarifs des commissionnaires spécialisés dans le transport de denrées périssables sont très variables. Pour ce qui est des agents et groupeurs de fret aérien, leur rémunération est constituée de 5% du prix du transport versé par les compagnies aériennes, et d'un forfait de frais annexes facturés au client. Pour le courtier de fret fluvial, elle est également de 5% du prix du transport.

Compte-tenu de cette situation, une certaine rationalisation des comportements et des méthodes de travail peut sembler déterminante pour assurer une plus grande transparence du marché. On peut songer notamment aux mesures suivantes:

- la clarification du rôle financier des commissionnaires de transport et des courtiers fluviaux: le plus souvent, ces auxiliaires sont amenés à payer leurs partenaires, et notamment les transporteurs bien avant que les expéditeurs ne les payent eux-mêmes: avance du fret, règlement par avance des sous-traitants... L'individualisation des frais financiers dans les factures présentées au client pourrait permettre de clarifier le rôle financier des auxiliaires.
- l'extension du privilège de droit des commissionnaires de transport aux courtiers de fret fluvial: de fait, les courtiers de fret fluvial ont la plupart des obligations du commissionnaire sans avoir aucun de ses droits. Une certaine uniformisation des statuts pourrait également clarifier les rapports avec les clients.
- l'augmentation de la commission de transit qui est bloquée depuis 1963, ce qui explique que les commissionnaires cherchent des compensations par tous les moyens; ce dont témoigne la complexité des modes de facturation qui sont au nombre de trois: forfait, régie, prestations facturées au détail. En plus d'une définition des différents types d'intervention des

commissionnaires de transport, il y a tout un travail de précision du contenu des factures à faire.

L'élaboration d'un code de déontologie de la profession pourrait grandement contribuer à une plus grande transparence du marché. Son champ d'application pourrait être l'ensemble des adhérents des différents syndicats affiliés au Conseil National des Commissionnaires de Transport, ce qui suppose une certaine harmonisation des conditions d'accès à ces syndicats. Il préciserait les obligations des affiliés, fournirait une liste des services offerts, et définirait strictement les modes de rémunérations.

La deuxième proposition défendue par les auteurs du rapport concerne le renforcement des structures du secteur. La première voie d'action consiste en le développement des implantations à l'étranger, face à l'offensive des investisseurs étrangers. Les formes d'implantation sont très diverses: réseaux de correspondants, agents exclusifs, délégués commerciaux, antennes commerciales, création de filiales locales, ou encore prises de participation; il faudrait en tous cas faire en sorte qu'elles soient d'autant plus lourdes que le pays considéré est plus vendeur (et non acheteur). Des mesures de soutien à la conquête des marchés extérieurs auraient certainement des effets en retour sur les auxiliaires de transport, de même que le développement de la vente CAF, qui permettrait aux auxiliaires de transport de maîtriser le transport de bout en bout. Enfin, des actions structurelles plus directes pourraient être menées dans le secteur des auxiliaires, qui est très varié même si la règle des 80/20 s'y applique assez bien: 20% des entreprises font environ 80% du CA, et vice-versa; la croissance de la taille des entreprises semble nécessaire: elle pourrait par exemple s'effectuer sous la forme de constitution de GIE. Dernière voie d'action pour renforcer les structures: le regroupement des organisations professionnelles, qui restent très morcelées puisque quatre grandes fédérations sont elles-mêmes regroupées au sein du Conseil National des Commissionnaires de Transport:

- la Fédération Française des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport, Commissionnaires en Douane, Transitaires, Agents Maritimes et Aériens
- la Fédération Nationale des Associations Professionnelles des Entreprises de Groupage Rail-Route
- le Groupement National des Associations Professionnelles Régionales des Commissionnaires Affrêteurs Routiers
- la Fédération Nationale des Transports de Denrées Périssables.

La modernisation des moyens de gestion et d'exploitation est la troisième proposition du rapport. Elle s'appuie sur la constatation de l'existence d'un problème d'adaptation des commissionnaires français (par rapport aux étrangers) lié aux moyens disponibles, et au contexte de leur activité (métier peu considéré, donc peu aidé).

La formation professionnelle permettrait de revaloriser la profession, et de remédier au problème des compétences linguistiques. Peut-être faudrait-il également exiger une qualification minimale de chaque candidat à la profession.

L'obsolescence, ou le manque de moyens d'exploitation est le plus souvent lié à la faiblesse de la taille. Mais la modernisation des moyens passe également par la normalisation des documents commerciaux, l'utilisation de langages homogènes, et l'harmonisation des tarifs, pour faciliter les liaisons inter-entreprises.

Le développement de la productivité suppose une meilleure information, et des moyens pour la traiter: le C.P.T. pourrait se charger de trouver des solutions adaptées.

Dernier point: l'évolution de certaines réglementations et procédures administratives paraît nécessaire. Pour ce qui est des transports, on constate encore souvent que le partage du trafic entre pays n'est pas équilibré; il en est de même entre les régions françaises; et ces déséquilibres peuvent être liés par exemple aux limitations imposées aux chauffeurs routiers quant au nombre de km parcourus, ou aux chargements à l'étranger. Dans le domaine du ferroviaire, il semble que la SNCF ait un peu tendance à favoriser certaines catégories de clients, et particulièrement la grosse clientèle privée. En aérien, les compagnies de charters faussent le jeu de la concurrence. De même, quelques gros transporteurs semblent détenir une véritable position dominante dans le transport combiné et les centres de conteneurisation: le développement de centres de conteneurisation banalisés semble nécessaire. Enfin, la réglementation douanière pêche par sa complexité et son manque d'adaptation aux réalités des échanges actuels.

Evaluation

Ce rapport met en valeur trois faiblesses fondamentales des auxiliaires de transport français: pour ce qui est de l'absence de transparence du marché, le diagnostic semble fondé tout autant que les mesures proposées; il est souligné à juste titre qu'à côté des fonctions classiques des auxiliaires de transport, se développe un nouveau rôle, leur rôle financier qui décharge les expéditeurs d'un problème de besoin en fonds de roulement; d'ailleurs, cette constatation amène une nouvelle interrogation qui est de savoir à qui profite l'opacité du marché, et par quels mécanismes cette dernière est entretenue.

Les mesures et solutions aux problèmes évoqués dans le rapport sont intéressantes de par leur nombre et leur variété. En dépit de l'âge du document qui a plus de dix ans, elles ne perdent généralement pas de leur actualité. Néanmoins, on peut leur reprocher d'être un peu systématiquement d'inspiration réglementaire, et administrative: l'intervention de l'Etat semble justifiée de soi, pour pallier aux carences du secteur, pour renforcer telles structures, en créer d'autres... sans pour autant que la question de l'origine de ces carences soit posée, ni d'ailleurs que les conditions de réussite des interventions publiques soient étudiées.

Institut de Recherche des Transports

Enseignement Supérieur de Transport

Polycopié de conférences sous la direction de M. Frybourg

Octobre 1982

Ce polycopié de conférences couvre à peu près l'ensemble du champ des transports, et fait une large place au transport de marchandises. Pourtant, il est assez significatif que le rôle des auxiliaires y soit à peine abordé, le plus souvent sous la forme d'allusions. Le marché des transports est décrit de façon complètement indépendante des auxiliaires, dont la fonction d'appairage, qui pourtant est une de celles qui s'intègrent le mieux dans une problématique du type marché, est évacuée.

La note de lecture qui suit a été réalisée sur la base de la conférence de M. Frybourg sur "Les transports internationaux et le Commerce Extérieur", seule conférence à consacrer une partie complète aux commissionnaires de transport.

Cette partie débute par quelques précisions sur la notion de transitaire, qui désigne à la fois un commissionnaire titulaire d'une obligation de résultat, et un simple intermédiaire mandataire, tenu à une obligation de moyens: 65% des clients considèrent le transitaire comme un mandataire, et 35% comme un commissionnaire. Les transitaires interviennent dans 70% des cas pour acheminer la marchandise jusqu'à un port ou une frontière (vente FOB), et dans 30% des cas pour un transport maritime (vente CAF). Le plus souvent, les exportateurs utilisent leur qualité d'agrée en douane. Et 30% des chargeurs leur demandent également des services de stockage, d'emballage, formalités financières...

L'intervention des auxiliaires rend la chaîne de transport très complexe: les acteurs sont très nombreux (plusieurs auxiliaires en général, dotés chacun d'une spécialité distincte), et l'information circule très mal car la discrétion permet aux auxiliaires de conserver leurs clients. Ceci concerne également les tarifs. L'absence de solidarité des acteurs est flagrante, car chacun des intervenants limite sa prestation au maximum. La profession cherche à l'heure actuelle à clarifier les choses en éditant des nomenclatures des activités, et en proposant des contrats-types.

A l'exportation, se pose également des problèmes liés au faible degré d'implantation des transitaires à l'étranger (à l'opposé du territoire national.).

Pourtant, des implantations à l'étranger semblent très souhaitables pour des opérateurs qui tendent à devenir des organisateurs, des logisticiens du transport.

Rares sont les grandes entreprises de transit en France; mais la petite taille est aussi un atout pour les PME qui peuvent ainsi maintenir des contacts personnalisés avec les chargeurs.

La conclusion de l'exposé concerne l'optimisation globale de la prestation de transport: il faut passer d'une vision par mode à une vision d'ensemble.

M. MORIOU

Conflits de compétence entre les consignataires de navire et les courtiers maritimes

Mémoire pour le DESS Transport et Distribution sous la direction de Mme Odier
Université de Paris-I, 1982

CTD

Les conflits de compétence entre consignataires et courtiers maritimes trouvent leur origine dans le privilège de place octroyé aux courtiers alors que leur activité est sensiblement la même que les consignataires. Le mémoire présente les principaux aspects juridiques du débat, ainsi que les évolutions jurisprudentielles récentes.

En ce qui concerne les conflits de compétence personnelle, le droit marque une évolution, puisque, dans un premier temps, le capitaine a pu se substituer au courtier maritime, suivi maintenant par l'armateur, le commis succursaliste, le chargeur unique, et le consignataire unique de la cargaison. Le consignataire du navire était le seul qui ne puisse se substituer au courtier jusqu'en 1980, où un arrêt de la Cour de Cassation rompt avec la tradition.

L'élément central de ces jugements successifs semble être la notion d'intérêt propre: en d'autres termes, on ne peut utiliser d'autre mandataire que le courtier maritime, mais on peut agir soi-même si on y a un intérêt. Le débat reste en suspens, ainsi que de nombreuses questions afférentes illustrées dans la suite du mémoire.

Pour ce qui est des conflits de compétence territoriale, on considère généralement que le privilège de place se limite à une ville donnée. A la lumière de la jurisprudence, la question devient beaucoup plus épineuse, puisque de nombreuses contestations surgissent sur la distinction entre port et port autonome, et sur les limites de chacun d'entre eux.

OFFICE NATIONAL DE LA NAVIGATION

*"Commission KAHN"*Le transport fluvial

Avril 1982

Cote OEST: 1294

Le dossier comporte un certain nombre de brochures qui visent à présenter le transport fluvial, ses intérêts et son organisation. En dehors des titres des différentes parties du document, ne seront repris ici que les développements qui concernent les auxiliaires de transport.

1. Le transport fluvial en France

Les courtiers de fret fluvial interviennent essentiellement pour la recherche des offres de voyage de la part des chargeurs. Ils sont également chargés de la rédaction des documents réglementaires, et de la surveillance du chargement et du déchargement. Les courtiers doivent faire au batelier les avances sur fret qui sont exigibles immédiatement, et sont tenus d'offrir la garantie "ducroire", c'est à dire l'assurance pour le transporteur qu'il sera payé même en cas de défaillance du chargeur.

Les courtiers doivent faire partie de la Chambre Syndicale des Courtiers de Fret Fluvial.

Ils sont responsables de l'exécution du transport.

*2. Coût à la tonne kilométrique des différents modes de transport**3. L'attente à l'affrètement*

Le transport fluvial a parfois été qualifié de peu dynamique sous le prétexte que les bateliers n'acceptaient pas toujours les offres d'affrètement qui leur étaient faites. En fait, le système qui fonctionne à l'heure actuelle est celui du tour de rôle national: il existe une bourse du choix du transporteur à condition que le bateau se trouve dans des limites de stationnement telles qu'il puisse rejoindre le port de chargement dans des délais acceptables.

4. La voie d'eau: une voie d'avenir

5. Note générale d'information

En dehors de la modernisation de l'infrastructure fluviale, il faut améliorer l'organisation commerciale en ce qui concerne le démarchage des clients. Les courtiers de fret fluvial devraient donc devenir de véritables commissionnaires de transport dont l'activité devrait être orientée vers le développement du transport fluvial:

6. La concurrence voie d'eau/chemin de fer

Elle est perçue comme déloyale du fait des subventions versées par l'Etat à la SNCF, et sa filiale, la SERNAM.

7. Durée de travail et repos des bateliers

8. Répartition par catégories des transporteurs fluviaux et de leurs organisations professionnelles

9. Intervention éventuelle de l'ONN dans la gestion du domaine public fluvial

10. Présentation de l'Office National de la Navigation

11. Organisation du travail dans les entreprises

ROBERT

Les intermédiaires de transport dans les pays du Marché Commun

Thèse pour le doctorat de 3ème cycle "Affaires Internationales"

Université de Rouen Haute-Normandie; Faculté de Droit et de Sciences Economiques.

1982

L'introduction de cette thèse présente un certain nombre de points de définition:

- intermédiaire = professionnel qui assure la liaison entre, d'une part, les usagers-chargeurs, et, d'autre part, les transporteurs et les auxiliaires de transport, qui s'occupent d'arranger, d'organiser, de construire une opération de transport.

- vocabulaire:

France: transitaire
Belgique: expéditeur
Grande-Bretagne: freight forwarder
République Fédérale Allemande: Spediteur
Pays-Bas: expéditeur
Italie: spedizionere

- la fonction de l'intermédiaire est de choisir, pour le compte de l'expéditeur et en accord avec ses instructions, les différents modes et techniques de transport; pour ce faire, il prend contact avec les transporteurs, réserve le fret, établit les documents de transport. Eventuellement, il s'occupe de l'assurance, établit les documents commerciaux (crédit documentaire), fait les formalités douanières et administratives (certificat d'authenticité, de qualité, de quantité, licence d'exportation ou d'importation, visas consulaires...), supervise l'emballage (conteneur, palette...), le marquage, le pesage, l'entreposage, et la manutention.

- l'intermédiaire est donc un "ensemblier du transport", dont la fonction dépasse le simple transport; c'est un "logicien" du transport. Une de ses autres fonctions est le transit, qui vise à assurer la continuité du transport aux points de rupture, et éventuellement la fonction de douanier. Les intermédiaires sont donc des partenaires du commerce extérieur, des négociants en transport, qui assurent une fonction économique importante: celle d'ajuster l'offre et la demande.

- autour, gravitent les auxiliaires (distinction à but didactique propre à la thèse) qui effectuent une ou

plusieurs opérations déterminées dans la chaîne de transport: déclaration en douane, entreposage; ils sont spécialisés sur une technique.

La problématique de la thèse porte sur les aspects juridiques de l'intervention des intermédiaires, qui sont dans une large mesure communs à tous les pays cités. Notamment, quand il y a litige, il faut toujours commencer par déterminer en quelle qualité est intervenu un intermédiaire dans l'opération de transport: ce problème est persistant, en dépit d'arrêts de jurisprudence très clairs. Dans tous les pays, on retrouve une distinction entre un intermédiaire titulaire d'une obligation de moyen, et un intermédiaire titulaire d'une obligation de résultat. En effet, la qualification de l'intermédiaire est rarement précisée lors de la signature du contrat, et, le plus souvent, il faut une interprétation psychologique.

Première partie: le régime juridique des intermédiaires dans les pays du Marché Commun.

I. Le statut juridique des intermédiaires

Section 1: commissionnaire de transport et transitaire en France

Il existe peu de lois, mais beaucoup de jurisprudence et de doctrine. Le transitaire ordinaire relève du droit du mandat. Pour le commissionnaire, seule est définie sa responsabilité; le décret du 30 Juin 1961 relatif aux professions du transport en donne une définition: est commissionnaire de transport toute personne physique ou morale qui fait exécuter sous sa responsabilité et en son propre nom un transport de marchandises pour le compte d'un commettant dans les conditions fixées par le Code de Commerce.

La jurisprudence donne une définition concrète du transitaire et du commissionnaire de transport (Cour d'Appel de Paris, arrêt du 4 Mai 1953):

- le commissionnaire de transport traite en gros avec l'expéditeur, sauf à procéder à un ensemble d'opérations de détail, et se charge de faire acheminer des marchandises à destination en réalisant les opérations successives nécessitées par le voyage, lesdites opérations parfois complexes et échelonnées sur un vaste espace et un long temps restant reliées entre elles par une convention unique et globale. Il a l'initiative d'organiser de bout en bout et sous sa propre responsabilité toutes les opérations relatives au transport, et il est garant de toutes les pertes et avaries survenues aux marchandises.

- le transitaire, par contre "a seulement pour mission

de recevoir les marchandises, de les entreposer s'il y a lieu, et de les réexpédier. Il n'est responsable que s'il commet une faute personnelle dans l'accomplissement du mandat limité reçu par lui de l'expéditeur."

Le problème est que la plupart des auxiliaires font les deux en même temps; les critères les plus fréquemment utilisés pour qualifier un intermédiaire sont l'organisation du transport, et le choix des voies et des moyens de son exécution.

Section 2: commissionnaire-expéditeur et commissionnaire de transport en Belgique

S'il existe des articles de loi ambigus sur la question de la distinction entre les deux, la Loi du 26 Juin 1967 précise que le commissionnaire-expéditeur s'engage à faire transporter les marchandises en son nom propre pour le compte du commettant, et à exécuter une ou plusieurs opérations; alors que le commissionnaire de transport s'engage à effectuer un transport de marchandises, et fait exécuter ce transport en son nom propre par des tiers. Dans la pratique les deux sont souvent confondus.

La différence selon un arrêt de la Cour de Cassation est que le commissionnaire-expéditeur, et non le commissionnaire de transport, s'engage à expédier une marchandise c'est à dire à la remettre à une tierce personne, et non à la transporter. Les critères sont fournis par un arrêt de la Cour de Cassation: un commissionnaire-expéditeur est un intermédiaire qui a mandat de conclure un contrat de transport pour le compte d'autrui, et le mandant doit être avisé des termes du contrat. Celui qui reçoit un ordre clair de transport est un commissionnaire même s'il n'a pas de moyens de transport propres, quelle qu'ait été sa qualification pour d'autres contrats, même si celui-ci fait référence aux Conditions Générales des Expéditeurs de Belgique dans son papier à lettres.

Section 3: spedizioniere et spedizioniere-vettore en Italie

Le Code Civil est explicite à ce sujet. Le spedizione est un mandat par lequel le spedizionere prend sur lui l'obligation de conclure en son nom et pour le compte du mandant un contrat de transport et d'effectuer les opérations accessoires. Le spedizionere devient vettore quand il effectue le transport, ou s'engage à transporter une marchandise auquel cas il acquiert les droits et les devoirs d'un transporteur. Le critère en cas de litige est un appréciation de l'engagement pris: veiller à l'expédition de la marchandise, ou effectuer le transport.

Section 4: le Spediteur en Allemagne

Dans la pratique, le Spediteur fait à la fois de l'auxiliarat et du transport. Son statut juridique correspond à cette réalité économique. Selon l'article 407 du Code Commerce, le Spediteur est celui qui, à titre professionnel se charge d'effectuer en son nom personnel, mais pour le compte d'autrui des transports de marchandises par l'intermédiaire d'un voiturier ou d'un affrêteur. Il a les droits et les devoirs d'un commissionnaire normal. Il existe des dispositions spéciales pour qu'il devienne également voiturier, quand il effectue lui-même le transport, et s'est entendu avec l'expéditeur au sujet d'un tarif déterminé pour les frais d'expédition (Spediteur au sens de l'article 407 # Spediteur au sens des articles 412 et 413). En cas de litige, le juge doit déterminer les intentions communes des deux parties.

Section 5: expéditeur et transporteur en droit néerlandais

La distinction entre les deux est presque identique au droit belge; la différence porte sur la nature de l'engagement: conclure un contrat de transport, ou effectuer un transport. Les tribunaux sont enclins à traiter comme des transporteurs les intermédiaires qui acceptent des ordres de transport, qu'ils aient ou pas des parcs propres, qu'ils fassent le transport, ou se chargent de l'organiser.

Section 6: forwarding agent, ou forwarder as principal en Grande-Bretagne

Il n'existe aucun texte législatif ou réglementaire. C'est la jurisprudence, ou la doctrine qui donnent des indications. Il existe trois types d'engagement possibles: intervention comme agent, comme agent principal, ou comme transporteur. Le forwarding agent ressemble au mandataire français: il se charge de trouver quelqu'un pour effectuer l'opération de transport et réalise les formalités annexes. Quand il s'engage à effectuer le transport et la livraison à destination, le forwarder est considéré comme ayant agi en tant que principal, ou bien est qualifié de transporteur. Il est principal quand il se conduit non pas comme un agent, mais comme un entrepreneur indépendant; transporteur et principal ont les mêmes responsabilités, notamment vis-à-vis des sous-traitants.

ANNEXE: les conditions générales de la profession

Elles existent le plus souvent pour simplifier les rapports avec les usagers.

- les conditions de la FFCAT française sont succinctes, et comportent des clauses ambiguës.
- les Conditions Générales des Expéditeurs de Belgique sont détaillées: il existe une définition explicite du terme

d'"expéditeur", qui est assimilé au commissionnaire-expéditeur. Une clause est encore discutée: celle selon laquelle l'expéditeur n'assume aucune responsabilité pour les problèmes pour lesquels son commettant est assuré.

- les Condizioni generali praticate dagli spedizioniere italiani per spedizioni internazionali de la Federazione Nazionale Spedizionieri sont détaillées comme en RFA, ou en Belgique.

- les Allgemeine Deutsche Spediteur-Bedingungen mises au point par les instances professionnelles avec la participation des usagers, assureurs et banques rencontrent l'adhésion des chargeurs. Les dispositions du Handelsgesetzbuch en deviennent supplétives. Elles se complètent par une police d'assurances qui remplace la responsabilité du Spediteur.

- les Nederlandse Expeditievoorwaarden de la Federatie vom Nederlandse Expeditieorganisatie (FENEX) adoptées par l'ensemble des professionnels restreignent la responsabilité de l'expéditeur.

- les Standard Trading Conditions de l'Institute of Freight Forwarders Ltd ne précisent pas le statut de l'intermédiaire sinon qu'il n'est pas un voiturier ordinaire. Elles font bénéficier le forwarder de droits que la common law ne leur reconnaît qu'à condition qu'il y ait convention entre les deux parties.

On peut noter que seules les ADSp (RFA) et les conditions de la FENEX sont utilisées par tous les intermédiaires. Sauf dans le cas de la FENEX, ces conditions ne sont pas considérées comme un texte général d'ordre public ou encore comme un usage commercial. Elles ne sont invocables par les auxiliaires que si elles figurent explicitement dans le contrat. Certaines lois de protection récentes du consommateur peuvent interférer: c'est le cas en France de la loi Scrivener qui impose pour tout contrat ou clause un écrit signé; en RFA, les conditions ADSp doivent être communiquées au client non commerçant pour qu'elles lui soient opposables.

II. Les obligations des intermédiaires de transport

Une classification est proposée au regard du résultat final recherché par le client:

- engagement à faire parvenir une marchandise à destination: commissionnaire de transport français, et belge, spedizioniere-vettore, forwarder as principal, transporteur néerlandais, et Spediteur (art 412 et 413).

- engagement à expédier une marchandise (fournir les moyens sans participer à sa réalisation) sans garantie de résultat: transitaire, commissionnaire-expéditeur, spedizioniere, expéditeur (ND), forwarding agent, Spediteur (art 407).

En toutes hypothèses, il existe trois types possibles d'obligations:

- pourvoir au transport d'une marchandise
- faire les opérations accessoires, ou les sou-traiter
- veiller à la sauvegarde des droits du client.

III. La responsabilité des intermédiaires de transport

Il existe deux catégories générales:

- ceux qui ne répondent que de leurs fautes propres: transitaires, commissionnaires-expéditeurs, spedizioniere, Spediteur (art 407), expéditeur, forwarding agent
- ceux qui répondent de la bonne exécution du transport: commissionnaire de transport français, et belge, spedizioniere-vettore, Spediteur (art 412 et 413), transportondernemer, et forwarder as principal.

Des détails sont fournis dans la suite de cette partie pour chacun des pays concernés.

IV. Les droits des intermédiaires de transport

Ces droits viennent garantir l'exécution de l'obligation principale du client: payer la prestation. Tout dépend du statut juridique de l'intermédiaire. Le détail des droits des intermédiaires est fourni pour chacun des pays: il s'agit du privilège du commissionnaire de transport français, et du commissionnaire-expéditeur belge, des droits de gage et de rétention du Spediteur, du right of lien du forwarder, etc...

Deuxième partie: problématique de l'intermédiaire de transport

I. Essai de classification

Quel que soit le pays concerné, il en existe toujours deux catégories: l'intermédiaire du type expéditeur, qui a une obligation de moyens, et l'intermédiaire du type entrepreneur de transport titulaire d'une obligation de résultat. Il existe également des cas particuliers... détaillés dans le document.

II. Qualification juridique

Il existe pourtant toujours du contentieux sur la qualification juridique de l'intermédiaire, parce que les firmes sont à la fois commissionnaires et transporteurs, parce que les appellations sont équivoques, et parce que les parties ne précisent que rarement leurs intentions.

Section 1: les principaux critères de qualification des intermédiaires

Ils sont variables selon les pays. En général, sont

retenus :

- la mission confiée et/ou acceptée par l'intermédiaire
- le mode de rémunération
- le choix des voies et des moyens
- les documents utilisés par l'intermédiaire

Section 2: à la recherche de la commune intention des deux parties

Les indices émanant d'une seule des parties (facturation), il est malheureusement fréquent que les cas soient délicats à trancher. Si les conditions générales des contrats jouent le plus souvent en faveur des intermédiaires, il faut qu'elles soient reconnues par l'autre contractant pour être reconnues par les tribunaux.. Les aspects juridiques n'intéressent réellement les parties qu'à partir du moment où il y a contentieux....

Section 3: pour une interprétation psychologique du contrat

Elle renvoie à la notion de bonne foi. Le doyen Rodière voit dans la confiance accordée aux intermédiaires un élément important pour juger de leur qualité (d'ailleurs la facturation au forfait y correspond bien) dans un premier temps. Dans un deuxième temps, l'intermédiaire va préciser ces conditions: c'est à ce stade que doivent être prises en compte les contraintes juridiques que l'intermédiaire connaît bien: il doit avertir son client. Or, les intermédiaires cherchent à y échapper. Les contrats devraient donc être précisés, ou le recours aux contrats types plus systématique.

Troisième partie: Les tentatives de normalisation juridique

Il en existe quatre dans l'histoire: la convention Unidroit, les documents FIATA, la convention des Nations-Unies sur le transport multimodal international de marchandises, et la définition par l'IDI du rôle de l'organisateur de transport international qui sont étudiées successivement dans le document. Aucune normalisation ne fonctionne réellement à large échelle actuellement.

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

Le système d'aides extérieures françaises et son adaptation au secteur du transit
Etude réalisée pour le compte du Service d'Analyse Economique et du Plan
(Division Marchandises) du Ministère des Transports
Paris, Octobre-Novembre 1982.

L'étude commence par une présentation du système d'aides extérieures françaises: elles sont constituées pour l'essentiel d'aides financières à l'investissement à l'étranger, de prêts spéciaux à l'exportation, et d'assurances des opérations liées au commerce extérieur.

Or, suivant les auteurs du rapport, les problèmes et besoins du secteur du transit sont les suivants:

- rôle bancaire obligé du transitaire qui avance le prix du transport pour son client
- instabilité des taux de fret, des taux de change, des prix du carburant
- gratuité des préétudes
- tentatives d'intégration de la part des transporteurs en amont
- tentatives d'intégration des chargeurs en aval
- exigences accrues des chargeurs
- pratiques discriminatoires
- reproche d'utilisation excessive de pavillons étrangers

En plus de la complexité des procédures et de pratiques archaïques et opaques, les entreprises du secteur sont caractérisées par une taille et une capacité d'investissement insuffisantes.

Pour améliorer la situation financière de ces firmes, plusieurs mesures de politiques générale sont proposées: développement des exportations CAF, des importation FOB, information sur les variations de tarif, égalisation des conditions de la concurrence avec le secteur public. Pour ce qui est des mesures financières, sont souhaitables des crédits à l'exportation pour les transitaires, des soutiens à l'implantation à l'étranger, l'octroi de prêts participatifs, et la suppression de l'avance en trésorerie de la TVA au profit de l'importateur, sans compter une indispensable stratégie à l'égard du secteur du transit.

Le systèmes d'aides extérieures existantes n'est pas toujours favorable

aux transitaires: la définition de l'exportation, de l'implantation à l'étranger les exclut souvent du bénéfice de prêts et assurances en vigueur; de plus, il existe peu de crédits de financement des besoins en fonds de roulement, alors que les avances faites par les transitaires à leurs clients sont considérables.

L'étude se poursuit par une analyse détaillée de chacune des aides existantes, et de la possibilité pour unitaire de les obtenir:

- les prêts participatifs, les apports en capital aux entreprises exportatrices (SOFININDEX), les prêts spéciaux à l'exportation (pour lesquels un partenaire étranger est nécessaire, alors que les transitaires français traitent le plus souvent avec des chargeurs français) sont réservés aux firmes industrielles et commerciales.
- le régime du bénéfice mondial consolidé ne leur est pas accessible.
- il en est de même pour la garantie du risque de change.
- certaines conditions rendent le recours à la plupart des autres aides malaisé:
 - ainsi les prêts spéciaux DIE en faveur de l'implantation à l'étranger sont accessibles sous réserve d'une surface financière minimale, d'un apport personnel, et de remises de fret au pavillon national, ce qui n'est pas possible à tous les transitaires, loin s'en faut.
 - les transitaires peuvent également bénéficier de la provision fiscale pour investissement à l'étranger, si le projet présente des retombées positives pour l'économie et le commerce français.
 - les crédits de financement des stocks à l'étranger leur sont ouverts, à condition de rendre effectivement des services de stockage à l'étranger.
 - la garantie du risque économique s'applique sous réserve de la réalisation de plus de 2 millions de FF de chiffre d'affaires hors de la CEE sur une durée supérieure à l'année.
 - la garantie des investissements à l'étranger pose problème pour un agent qui n'a pas un bien corporel à garantir, mais une image de marque.
- seuls les prêts COMEX dont le taux reste élevé, les assurances-crédit à l'exportation (mais la procédure est très lourde), l'assurance-étude de marché et l'assurance-prospection sont véritablement accessibles directement aux transitaires.

D'où la conclusion que ces aides sont singulièrement limitées en volume et en adaptation aux besoins des transitaires.

Des suggestions intéressantes sont développées en fin de rapport: en plus de l'ouverture de certaines aides aux transitaires, il serait souhaitable d'assainir les relations avec les chargeurs, de leur imposer par exemple de régler comptant un transitaire dès qu'ils ont reçu un crédit qui comprend les frais de transport; la même procédure pourrait être appliquée en ce qui concerne la déduction de TVA de l'importateur, qui ne lui serait accordée qu'une fois son transitaire remboursé. L'incitation à la vente CAF pourrait se faire par mise à la disposition des transitaires de crédits désencadrés et bonifiés à la hauteur des frais de transport pour les exportations CAF. Enfin, il serait envisageable d'accorder un régime de dispense (mobilisation sans accord préalable) aux transitaires pour les créances sur l'étranger à moins de 18 mois.

D'autres mesures visant à faire évoluer les mentalités sont également recommandées: formation des transitaires, sensibilisation des chargeurs sur l'importance du transport, assistance technique de l'Etat, coordination des interventions des administrations concernées par les transitaires, et création d'une instance de concertation entre administrations, chargeurs, transitaires, et transporteurs.

R. FEUKOUA

Evolution du rôle de l'agent consignataire dans la collecte du fret, et la préparation de l'escale d'un navire

Mémoire pour le DESS Transport et Distribution sous la direction de M. Poulizac Université de Paris-I, 1983.

CTD

Ce mémoire cherche à délimiter les évolutions du rôle des consignataires, issues de la conteneurisation et de l'informatisation. De toute évidence, le consignataire pur tend à disparaître, pour laisser place à des entreprises diversifiées dans plusieurs armements et plusieurs activités. C'est ce que souligne le mémoire en insistant sur les fondements technologiques de cette évolution.

La première conséquence de la conteneurisation est la concentration du trafic dans quelques ports vastes et d'accès facile, ce qui n'est pas sans effet sur de petits consignataires implantés localement. Par ailleurs, la conteneurisation est allée de pair avec l'extension des activités de transport des compagnies maritimes, dont la stratégie est d'accélérer au maximum la rotation des conteneurs; or, le contrôle de la chaîne de transport de bout en bout par les armateurs est une menace grave pour les transitaires comme pour les consignataires, au niveau de leur fonction de pourvoyeur de fret, et d'organisateur du transport. Autre conséquence négative pour les consignataires, les armateurs ont tendance de plus en plus à faire des accords avec leurs clients, visant à leur soustraire directement certaines opérations comme la manutention. Ainsi, ces opérations échappent au consignataire qui se voit son activité limitée au transport conventionnel (non conteneurisé). Enfin, la dernière conséquence de la conteneurisation, positive cette fois, est la nécessité pour les compagnies maritimes de se doter d'une organisation destinée à mettre les conteneurs à la disposition de leurs clients, à assurer leur bon entretien, et à minimiser les coûts globaux de maintenance et de mise à disposition. L'émergence de cette nouvelle activité a été considérée comme une aubaine par les consignataires de certains armements, qui ont pu s'arroger une nouvelle fonction, celle de gérer les conteneurs; mais cette diversification n'est pas

sans avoir déplacé le centre de leur activité vers l'intérieur du pays, et notamment les zones à forte concentration de trafic. Globalement, la conteneurisation semble donc avoir provoqué une restructuration du secteur, en contribuant à éliminer certains petits consignataires mal implantés, et en poussant à la concentration des moyens et au regroupement des fonctions.

L'informatique risque, à terme, d'exercer également des effets restructurants de grande ampleur: jusqu'à présent, elle s'est peu développée dans le secteur des auxiliaires de transport, et concerne rarement les aspects spécifiques de la profession, comme le traitement des connaissements, ou le groupage; seul le système SOFIA, qui permet d'automatiser le dédouanement est actuellement opérationnel, en dépit des réticences des auxiliaires, qui, au départ, se sont opposés à son développement. Les investissements lourds, que réclamera une informatisation nécessaire dans les années à venir, seront très probablement un nouveau facteur de concentration, et/ou induiront peut-être une plus grande collaboration entre les acteurs.