



46, rue Troyon, 92310 SÈVRES - tél. 027.54.40/41/42

R.C. Seine 69 C 45

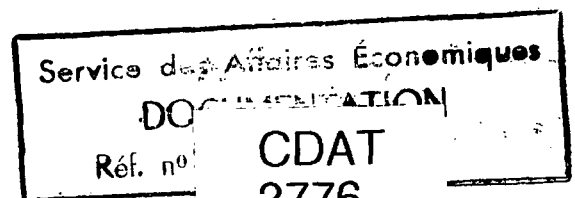
N° Sirène 785.451.683.00011

LE ROLE DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT
DANS LE DEVELOPPEMENT DES TRANSPORTS.

oOo

JP/BO

Janvier 1976



S.A.E.I.
55 rue Brillat-Savarin
75013 PARIS

S O M M A I R E

	<u>Page</u>
<u>PREMIERE PARTIE : LA CONFRONTATION OFFRE-DEMANDE</u>	1
1 - LA CONFRONTATION OFFRE-DEMANDE DE TRANSPORT	1
2 - LA DEMANDE INTERNATIONALE DE TRANSPORT	1
3 - L'OFFRE DE TRANSPORT INTERNATIONALE	4
4 - LES EFFETS DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE SUR LE MARCHE DES FRETS INTERNATIONAL	6
4.1 - Le transport de produits pétroliers	6
4.2 - Les autres marchandises transportées en vrac	7
4.3 - Le transport par navires de ligne	8
5 - LE TRANSPORT AERIEN INTERNATIONAL	9
6 - LA DEMANDE NATIONALE DE TRANSPORT INTERNATIONAL	10
7 - L'OFFRE NATIONALE DE TRANSPORT	13
7.1 - La flotte de charge française	13
7.2 - La flotte aérienne française	14
7.3 - Le chemin de fer	15
7.4 - La route	15
7.5 - La voie d'eau	16
8 - LA CONFRONTATION ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE NATIONALE DE TRANSPORT INTERNATIONAL : LA PART DU PAVILLON FRANCAIS	17
9 - LA CONFRONTATION OFFRE-DEMANDE DE TRANSPORT INTERIEUR : LA CONCURRENCE RAIL/ROUTE ET RAIL/VOIE D'EAU	20

.../...

DEUXIEME PARTIE : LE ROLE DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT	22
<hr/>	
CHAPITRE I : DONNEES GENERALES SUR LA STRUCTURE DES AUXILIAIRES	22
<hr/>	
I - COMMENT SE SITUENT CES PROFESSIONS DANS L'ECONOMIE	22
II - LES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT TERRESTRE	24
III - LES TRANSITAIRES - COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT MARITIME	26
IV - LES COURTIERIS DE FRET FLUVIAL	27
V - LES AGENTS ET GROUPEURS DE FRET AERIEN	32
CHAPITRE II - LES TRANSITAIRES COMMISSIONNAIRES ET AUXILIAIRES	
<hr/>	
<u>DE TRANSPORT TERRESTRE.</u>	35
<hr/>	
I - LES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT TERRESTRE	35
1.1. - Les contraintes réglementaires	36
1.2. - Rôle et fonctions des commissionnaires de transport	38
1.3. - Les affrêteurs routiers	40
1.3.1. - Raison d'être de la profession	40
1.3.2. - Les bureaux de fret	41
1.3.3. - Les contrats d'affrètement	43
1.3.4. - La rémunération de l'affrêteur et le prix du transport	43
1.4. - Les exploitants de bureaux de ville et de dépôt des colis	45
1.5. - Les groupeurs	46
1.5.1. - Physionomie de la profession	46
1.5.2. - Mécanisme de la profession	48
1.5.3. - La réglementation	49
1.5.4. - La rémunération	50
1.5.5. - Les tarifs de groupage offerts à la clientèle	51
1.5.6. - Les tarifs de groupage pratiqués par les transporteurs	52

.../...

1.6. - Le commissionnaire spécialisé dans le transport de denrées périssables.	53
1.6.1. - Rôle et fonctions du commissionnaire spécialisé dans le transport de denrées périssables.	54
1.6.2. - Les tarifs offerts à la clientèle	55
1.6.3. - Les tarifs pratiqués par les transporteurs	56
II - LES AUXILIAIRES DE TRANSPORT TERRESTRE	57
2.1. - Le courtier	57
2.1.1. - Le courtier de fret routier	57
2.1.2. - Le courtier de fret fluvial	58
2.1.2.1. - Raison d'être de la profession	58
2.1.2.2. - Fonctions du courtier de fret fluvial	59
2.1.2.3. - La réglementation	66
2.1.2.4. - Les bureaux de fret	67
2.1.2.5. - Le prix du transport	67
2.1.2.6. - La rémunération du courtier	68
2.2. - Les mandataires	69
2.2.1. - Le commissionnaire agréé en douane	70
2.2.2. - Le transitaire frontalier	70
2.2.2.1. - Origine de la profession	70
2.2.2.2. - Evolution de la profession	71
2.2.2.3. - Conditions d'exercice de la profession.	72
CHAPITRE III : LES TRANSITAIRES, COMMISSIONNAIRES ET AUXILIAIRES	
<hr/>	
DE TRANSPORT MARITIME.	73
<hr/>	
I - PRESENTATION DES PROFESSIONS AUXILIAIRES DU TRANSPORT MARITIME	73
II - LES REPRESENTANTS DE LA MARCHANDISE : LE TRANSITAIRE	74

.../...

2.1. - Raison d'être de la profession.	74
2.2. - Les activités du transitaire travaillant en tant que mandataire.	75
2.3. - Les activités du transitaire agissant en qualité de commissionnaire de transport	77
2.4. - Les conditions économiques de leur intervention	79
2.5. - Les conditions juridiques de leur intervention	80
2.6. - Responsabilité et privilège.	81
2.7. - La réglementation	81
2.8. - Le transit des biens d'équipement et des charges indivisibles.	82
III - LES REPRESENTANTS DES TRANSPORTEURS :	
L'AGENT MARITIME ET LE CONSIGNATAIRE DE NAVIRE	83
3.1. - L'agent maritime	83
3.2. - Le consignataire de navire	85
3.3. - Organisation et réglementation de ces professions.	87
IV - LES AUTRES CATEGORIES D'AUXILIAIRES DE TRANSPORT MARITIME.	88
4.1. - Les courtiers	88
4.1.1. - Le courtier maritime ou "courtier juré et conducteur de navires"	89
4.1.2. - Le courtier d'affrètement	90
4.1.3. - Le courtier de construction, achat et vente de navires	91
4.1.4. - Le courtier - juré d'assurances	91
4.2. - Les entreprises de manutention.	92
4.3. - Professions diverses	94

.../...

4.3.1. - Le commissionnaire aux avaries	94
4.3.2. - Les entreprises de pilotage, de remor- quage et de lamanage	94
<u>CHAPITRE IV - LES AUXILIAIRES DE TRANSPORT AERIEN.</u>	96
I - PHYSIONOMIE DE LA PROFESSION.	96
II - L'AGENT DE FRET AERIEN	96
III - LES GROUPEURS DE FRET AERIEN	97
IV - LES AGENTS DE FRET AERIEN ET L'I.A.T.A.	97
V - LES AGENTS DE FRET AERIEN ET L'A.T.A.F.	100

-o-o-o-o-o-o-o-o-o-

PREMIERE PARTIE

LA CONFRONTATION OFFRE-DEMANDE

oOo

LA CONFRONTATION OFFRE-DEMANDE

-o-o-o-o-o-

1 - LA CONFRONTATION OFFRE-DEMANDE DE TRANSPORT.

Il convient d'examiner successivement :

- le secteur international :
 - . terrestre (y compris voies navigables et oléoducs),
 - . maritime,
 - . aérien,
- la part nationale du transport international qui est une fraction de la précédente,
- le secteur intérieur.

2 - LA DEMANDE INTERNATIONALE DE TRANSPORT.

La demande de transport internationale est essentiellement maritime car :

- le transport terrestre n'est possible qu'à l'intérieur d'un continent (à l'exception des trafics internationaux utilisant le transibérien ou transitant par la Turquie),
- le transport aérien ne représente actuellement qu'un tonnage minime (moins de 1 %), bien que la valeur des marchandises transportées soit notable (celui-ci sera néanmoins évoqué brièvement ci-après).

./.

2.1 - L'accroissement du tonnage transporté par mer est élevé.

POURCENTAGE ANNUEL MOYEN D'AUGMENTATION en tonnes -
Source : Bulletin des Nations Unies

PERIODE	CARGAISONS SECHES	PETROLE	TOTAL
1950 - 1955	8,5	9,3	8,7
1955 - 1960	3,8	9,0	6,2
1960 - 1965	7,6	9,7	8,6
1965 - 1970	7,3	10,5	9,0
1970 - 1971	1	7	4
1971 - 1972	6	7	7
1972 - 1973 est			13
moyenne	6,5	9,4	7,9

Ce rythme de progression correspond, grosso modo, à un doublement tous les 10 ans et à une multiplication par 1000 sur 100 ans.

2.2 - Le trafic porte sur des quantités extrêmement importantes dont une très grande part de matières premières.

COMMERCE MARITIME MONDIAL en millions de tonnes -
Source Fearnley and Eger's Chartering Co.

PERIODE	TOTAL (est)	PETROLE brut	PRODUITS PETROLIERS	MINERAI DE FER	CHARBON	CEREALES	AUTRES (est)
1967	1860	672	193	164	67	68	696
1968	2040	768	207	188	73	65	739
1969	2240	871	209	214	83	60	803
1970	2480	995	245	247	101	73	819
1971	2580	1068	247	250	94	76	845
1972	2750	1179	254	247	96	89	888
1973	3093	1350	268	292	104	115	964

La dernière colonne comprend bien entendu les produits manufacturés, mais aussi un certain nombre d'autres matières premières : bauxite et alumine (35), phosphates naturels (38), sucre (23), résineux (57), autres minerais (15), soja (11), gypse (7), sel (9), soufre et pyrites (5).

2.3 - Les grands courants de trafic sont :

- les importations de matières premières par les pays à économie de marché développée,
- des échanges industriels importants entre ces pays.

Il faut noter :

- la faiblesse des importations des pays en voie de développement,
- la relative autarcie des pays socialistes.

TRANSPORTS MARITIMES INTERNATIONAUX en millions de tonnes -
Année 1972 - Source : Nations Unies.

	MARCHANDISES EMBARQUEES			MARCHANDISES DEBARQUEES		
	TOTAL	PRODUITS PETROLIERS	PRODUITS SECS	TOTAL	PRODUITS PETROLIERS	PRODUITS SECS
MONDE	2861	1637	1224	2847	1622	1225
ECONOMIES DE MARCHES DEVELOPPEES	892	143	749	2241	1302	939
Europe	367	111	256	1243	781	462
Canada	99	5	94	62	24	38
Etats-Unis	209	3	206	341	206	135
Japon	53	2	51	517	240	277
Australie et N.Z.	123	2	121	32	16	16
Autres	41	20	21	46	35	12
ECONOMIES EN VOIE DE DEVELOPPEMENT	1809	1421	388	510	292	218
Afrique	379	272	107	78	32	46
Amérique	386	224	162	203	145	58
Moyen-Orient	862	852	10	41	13	28
Autres pays d'Asie	172	74	98	182	99	83
ECONOMIES PLANIFIEES	160	72	88	96	27	69
URSS	109	69	40	30	8	22
Autres pays d'Europe	41	2	38	50	19	31
Autres pays	10		10	16		16

3 - L'OFFRE DE TRANSPORT INTERNATIONALE.

- 3.1 - La capacité de transport de la flotte de commerce mondiale a suivi, grosso-modo, la demande grâce à un accroissement de la taille des navires (multipliée par 30 en 30 ans) et de leur vitesse.

POURCENTAGE D'ACCROISSEMENT MOYEN ANNUEL DE LA
FLOTTE MARCHANDE MONDIALE EN TJB
Source Lloyd : Register of shipping

PERIODE	NAV. AUTRES QUE PETROLIERS	PETROLIERS	TOTAL
1950 - 1955	1,8	9,2	3,5
1955 - 1960	3,7	9,3	5,4
1960 - 1965	3,8	5,9	4,5
1965 - 1970	6,2	9,4	7,4
1970 - 1971	6,9	11,6	8,7
1971 - 1972	8,2	7,4	8,7
1972 - 1973	7,1	9,7	8,1
moyenne	4,3	8,6	5,6

On notera que les pétroliers ont vu leur vitesse de rotation s'accroître moins vite que celle des autres navires.

- 3.2 - La capacité de transport disponible dans les années qui viennent ne peut varier que dans des proportions étroites car les délais de construction sont de l'ordre de 4 ans.

On ne peut jouer que sur un certain étalement des livraisons ou sur les mises à la ferraille.

ESTIMATION DE LA CAPACITE DE TRANSPORT 1974-1977
Source OCDE - en millions de tpl

	FLOTTE EN SERVICE fin 1973	LIVRAISONS PREVUES			
		1974	1975	1976	1977
Pétroliers	210,8	40,4	55,6	56,2	48,4
Transports mixtes	35,4	6	3,8	2	2,4
Vracquiers	86,7	9,6	8,6	5,1	2
Autres navires chargés	103,3	7	5	5	5
TOTAL	436,2	63	23	68,3	57,8
ESTIMATION DES SORTIES TYPE FAIBLE					
TONNAGE PERDU 0,4 %		1,7	2	2,3	2,5
TON. MIS A LA FERRAILLE		6	6	6	6
TONNAGE DISPONIBLE	436,2	491,5	556,2	616,2	665,5
TAUX D'ACCROISSEMENT (%)		12,7	13,2	10,8	8
ESTIMATION DES SORTIES TYPE FORT					
TONNAGE PERDU 0,4 %		1,7	2	2,3	8,5
TON. MIS A LA FERRAILLE		14,2	14,2	14,2	14,2
TONNAGE DISTRIBUE	436,2	483,3	540,1	591,9	633
TAUX D'ACCROISSEMENT (%)		10,8	11,8	9,6	6,9

L'offre de transport est donc beaucoup moins flexible que la demande.

- 3.3 - La flotte mondiale est un très grande partie contrôlée par les pays développés mais pour une fraction non négligeable par l'intermédiaire des pavillons de complaisance.

REPARTITION DE LA FLOTTE MONDIALE EN POURCENTAGE DU TONNAGE (tjb) au milieu de l'année.
Source : Lloyd Register of shipping.

	(en %)		
	1973	1972	1971
PAYS DE L'O.C.D.E.	61,2	62,7	63,8
PAVILLONS DE COMPLAISANCE	23	21,2	19,5
URSS/EUROPE DE L'EST	7,7	8	8,3
AUTRES PAYS	8,1	8,1	8,4
	100	100	100

Au cours des dernières années, on a constaté un glissement des pays de l'OCDE vers les pavillons de complaisance.

4 - LES EFFETS DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE SUR LE MARCHÉ DES FRETS INTERNATIONAL.

Ce chapitre ne traite pas des voies et moyens qui concourent à la confrontation de l'offre et de la demande, ce sujet étant abordé plus loin.

4.1 - Le transport de produits pétroliers.

La plus grande partie des 1 618 millions de tonnes de produits pétroliers transportées en 1973 l'ont été pour compte propre par les grandes compagnies pétrolières qui disposent d'une flotte personnelle ou qui contrôlent, par l'intermédiaire de filiales, une bonne partie du tonnage qui leur est nécessaire.

Il en résulte des variations de taux de fret considérables car l'ajustement des taux de fret se fait sur une partie marginale du transport (le marché est très fluide, l'offre est très rigide, la demande fluctuante).

Pour transporter le tonnage complémentaire nécessaire, les compagnies pétrolières disposent de deux types principaux de contrat :

- les affrètements à temps qui, portant sur une période plus longue, sont moins sensibles à la conjoncture,
- les affrètements aux voyages qui y sont très sensibles.

Les affrètements à temps ont contribué à transporter :

. en 1972.....	84,0 millions de tonnes,
. en 1973.....	181,9 millions de tonnes,

soit moins de 15 % du total.

Il n'est pas possible de fournir des statistiques comparables sur les affrètements aux voyages car, si l'on connaît le tonnage affrété chaque mois, on ignore la durée moyenne de l'affrètement.

En supposant que l'ordre de grandeur de cette durée soit un mois, le tonnage transporté peut être évalué à :

. en 1972.....	136,0 millions de tonnes,
. en 1973.....	176,0 millions de tonnes.

On trouve des ordres de grandeur comparables.

Les taux de fret résultant de la concurrence s'établissent ainsi :

INDICE DES TAUX D'AFFRETEMENT A TEMPS

Unité point : worldscale

Source : AFRA

	MOYENNE	MAXIMUM	MINIMUM
1972	90	95	80
1973	150	190	100
début 1974	150	-	-

INDICE DES TAUX D'AFFRETEMENT AU VOYAGE

Unité point : worldscale

Source : Norwegian Shipping News

	MOYENNE	MAXIMUM	MINIMUM
1971	107	207	69
1972	84	132	55
1973	234	390	141

4.2 - Les autres marchandises transportées en vrac.

Deux éléments contribuent à donner sa physionomie propre à ce marché :

- le transport pour compte propre n'a pas du tout l'ampleur que l'on a soulignée dans le domaine pétrolier. Cela a pour conséquence de moins grandes variations des taux de fret par rapport à l'évolution des coûts,
- dans une certaine mesure, ce marché est à la remorque du transport pétrolier car un certain nombre de navires sont polyvalents. Il subit donc l'influence du marché pétrolier.

Les taux de fret de ce marché ont connu les fluctuations suivantes :

INDICE DES TAUX D'AFFRETEMENT A TEMPS

Source : Norwegian Shipping News

	MOYENNE	MAXIMUM	MINIMUM
1971	104	124	80
1972	105	134	85
1973	230	318	151
début 1974	300	-	-

INDICE DES TAUX D'AFFRETEMENT AU VOYAGE

Source : Norwegian Shipping News

	MOYENNE	MAXIMUM	MINIMUM
1971	81	107	70
1972	74	94	57
1973	162	241	109
début 1974	230	-	-

4.3 - Le transport par navires de ligne.

Au contraire des marchés du transport de produits en vrac, le transport par navire de ligne subit l'effet régulateur puissant des conférences maritimes.

Celles-ci sont une nécessité car, le coût direct du transport maritime étant faible (manutention et, pour une part infime, combustible et immobilisation), le libre jeu de la concurrence conduirait les armateurs à transporter les marchandises généralement à perte pour utiliser leur matériel dans les meilleures conditions.

Les conférences n'ont de limite à leur action que la pression des outsiders, et celle-ci a tendance à diminuer.

Certains ont considéré que les taux pratiqués par les conférences grévaient la concurrence mondiale de charges excessives. Ceci est à l'origine de la préparation d'un code de conduite des conférences maritimes qui est, aujourd'hui, adopté, mais qui n'a pas été mis en application faute d'un nombre suffisant de ratifications.

INDICE DE FRET POUR LES NAVIRES DE LIGNE
(Allemagne)

	MOYENNE	MAXIMUM	MINIMUM
1971	126	121	131
1972	132	131	132
1973	140	134	154

5 - LE TRANSPORT AERIEN INTERNATIONAL.

L'évolution du transport aérien de marchandises a été très rapide jusqu'en 1969. De 1969 à 1973, l'accroissement du tonnage transporté semble croître comme le commerce mondial.

A partir de 1974, on espérait une relance de la croissance par suite de la mise en service d'avions gros porteurs tout cargo.

La crise de l'énergie a renchéri les coûts d'une façon telle que cette relance a peu de chances de se produire actuellement.

STATISTIQUES DE TRAFIC AERIEN

Source : Organisation de l'Aviation Civile Internationale
(A l'exception de l'URSS et de la Chine)

ANNEES	MILLIONS DE T/KM	1965 = 100	ACCROISSEMENT ANNUEL
1965	5 900	100	26
1966	7 230	122	23
1967	8 240	143	16
1968	10 270	174	22
1969	12 270	208	19
1970	13 210	224	8
1971	14 040	238	6
1972	15 620	265	11
1973 (estimation)	17 840	302	14

Pour situer le transport aérien par rapport au transport maritime, il faut rappeler que celui-ci a représenté, en 1973, 28 000 000 de millions de t/km, soit 1 500 fois plus, et le transport de marchandises diverses par voie maritime 5 000 000 de millions de t/km, soit 280 fois plus.

De plus, le transport aérien beaucoup plus que le transport maritime est concentré sur quelques lignes particulièrement rentables.

35 % du trafic précédent intéresse l'Atlantique Nord
19 % le Pacifique Nord et Centre
14 % la route Europe-Extrême Orient-Australie.

6 - LA DEMANDE NATIONALE DE TRANSPORT INTERNATIONAL.

La répartition intermodale des transports nationaux est la suivante :

./.

IMPORTATIONS
Origine : Direction Générale des Douanes

	1972				1973			
	1.000 t.	%	1.000.000 F.	%	1.000 T.	%	1.000.000 F	%
MER	170.814	76	44.827	31	187.890	77	52.789	31
FER	17.745	8	23.895	17	19.619	8	26.416	15
ROUTE	21.798	10	54.901	39	24.446	10	70.672	42
AIR	87	.	14.382	10	128	.	15.897	9
VOIES NAVIGABLES	12.538	6	4.547	3	12.805	5	5.901	3
TOTAL	222.381	100	142.551	100	244.889	100	171.675	100

En tonnage, la plus grande partie des importations est transportée par mer. C'est le cas des produits pétroliers (76 % du total) et des matières premières.

En valeur, c'est au contraire par la route que se fait le trafic le plus important.

L'accroissement du trafic 1972/73 est du même ordre pour la mer, le fer et la route (entre 10 et 12 %). Le tonnage transporté par air a augmenté de près de 50 %, mais celui-ci est faible en valeur absolue. La voie navigable progresse moins rapidement que les autres modes de transport.

EXPORTATIONS

	1972				1973			
	1.000 t.	%	1.000.000 F	%	1.000 t.	%	1.000.000 F.	%
MER	25.562	23	37.510	28	30.177	25	48.038	89
FER	35.985	33	29.613	22	37.468	31	32.250	19
ROUTE	25.655	23	49.272	35	28.874	24	63.288	38
AIR	115	.	13.988	10	119	.	16.012	10
VOIES NAVIGABLES	23.903	21	5.832	6	25.452	20	6.401	4
TOTAL	111.218	100	136.215	100	122.091	100	165.990	100

On notera que, en tonnage, le trafic est à peu près également réparti entre mer, fer, route et voies navigables.

La progression du transport par mer (+ 18 %) et par route (+ 13 %) est plus forte que celle des autres modes de transport qui se situe entre 4 et 6 %.

VALEUR DE LA TONNE TRANSPORTEE

Unité : franc

Source : Direction Générale des Douanes

MODES	ENTREES		SORTIES	
	1972	1973	1972	1973
MER	263	281	1 467	1 592
FER	1 347	1 347	823	861
AIR	165 087	123 677	122 093	134 550
ROUTE	2 519	2 891	1 921	2 192
VOIES NAVIGABLES	363	461	244	252

REPARTITION PAR ZONES GEOGRAPHIQUES

Dans l'ordre, les gros trafics se font (pays de destination) :

ENTREES (73)	Asie Occidentale.....	40 %
en tonnages	CEE.....	26 %
	Afrique du Nord.....	10 %
	Reste de l'Europe.....	8 %
	Afrique Occidentale.....	8 %
	Reste.....	8 %
SORTIES (73)	CEE.....	75 %
en tonnages	Reste de l'Europe.....	14 %
	Reste du Monde.....	11 %

Le trafic français passant par Anvers et Rotterdam est inclu dans le trafic CEE. Il faut, bien entendu, en tenir compte pour interpréter ces chiffres.

./.

7 - L'OFFRE NATIONALE DE TRANSPORT.7.1 - La flotte de charge française.

A l'exception d'une faible fraction de la flotte de charge française faisant du cabotage national, celle-ci concourt aux transports internationaux soit entre la France et un pays étranger, soit entre deux pays mers.

FLOTTE DE CHARGE FRANCAISE AU 1er JANVIER

Source : CCAF

Unités : navires et 1 000 tjb

TYPE	1972		1973	
	NOMBRE	tjb	NOMBRE	tjb
PETROLIERS	124	4 136	118	4 561
TRANSPORTEURS DE GAZ	10	105	9	103
TRANSPORTEURS DE VRAC SEC	46	746	45	719
PETRO-MINERALIERS	2	77	4	251
PORTES-CONTENEURS	4	60	6	86
POLYTHERMES	44	222	42	212
AUTRES CARGOS	280	1 335	263	1 235
TOTAL	510	6 681	487	7 167

NAVIRES EN CONSTRUCTION OU EN COMMANDE

LE 1er JANVIER 1973

Source : CCAF

Unités : navires et 1 000 tjb

TYPE	NOMBRE	tjb
PETROLIERS	20	2 775
TRANSPORTEURS DE GAZ	2	106
TRANSPORTEURS DE VRAC SEC	6	132
PETRO-MINERALIERS	4	390
PORTES-CONTENEURS	5	109
POLYTHERMES	3	20
AUTRES CARGOS	26	205
TOTAL	66	3 737

Pour situer son importance, il faut savoir que l'armement est composé de :

24 armements pétroliers,
80 armements "secs",

occupant 39 000 personnes dont 29 000 marins et officiers (1969).

Son chiffre d'affaires est de 5,4 milliards de francs (1969).

7.2 - La flotte aérienne française.

Le transport aérien de marchandises est actuellement pour une grande part le sous-produit du transport de passagers, les avions tout cargo restant l'exception.

Le tableau suivant met ce phénomène en évidence.

TRAFIC COMMERCIAL DES TRANSPORTEURS AERIENS FRANCAIS
Source : SGAC
Unité : million de t/km

	1970	1971	1972
PASSAGERS + BAGAGES	1 244 100	1 295 540	1 558 029
FRET	480 300	497 193	628 800
POSTE	67 300	69 712	77 852
TOTAL	1 791 700	1 861 945	2 249 661
TONNES/KM DISPONIBLES	3 290 000	3 423 900	4 016 800
COEFFICIENT DE RENT. %	55	54	57

Le transport de marchandises par voie aérienne est essentiellement international.

Le tonnage transporté par Air Inter représente 1 % du total.

Le chiffre d'affaires des 11 entreprises assurant des services réguliers a été, en 1969, de :

Transport de passagers.....	2 657 millions de francs
Fret et poste.....	501 millions de francs
Autres.....	747 millions de francs
TOTAL.....	3 905 millions de francs

7.3 - Le chemin de fer.

Au contraire de la flotte marchande, le chemin de fer a sa principale activité tournée vers le transport intérieur.

Le réseau exploité par la SNCF n'est pas en expansion puisque le nombre de kilomètres de lignes ouvertes au trafic de marchandises est en légère régression :

1962..... 38 530 km
1972..... 35 130 km

Par contre, celui-ci est exploité de plus en plus intensément, et la capacité de transport représentée par le parc de wagons de la SNCF augmente régulièrement.

CAPACITE DE TRANSPORT
Unité : million de tonnes

	1970	1971	1972
WAGONS SNCF	7,25	7,34	7,38
WAGONS DE PARTICUL.	2,59	2,82	3,01
TOTAL	9,84	10,16	10,39

Cette capacité de transport correspond à un parc de 301 400 wagons (219 600 wagons appartenant en propre à la SNCF et 81 800 à des particuliers).

Le volume d'activité de la SNCF est caractérisé par les chiffres suivants :

Personnel en activité..... 287 000
Chiffre d'affaires 1972..... 11,0 milliards de francs
dont marchandises..... 6,8 milliards de francs

7.4 - La route.

Comme la SNCF, la route a une activité essentiellement axée vers le transport intérieur, mais l'international se développe rapidement par suite du rôle privilégié de la CEE dans nos échanges internationaux.

./.

Le réseau des routes est bien plus dense que le réseau ferré (1 521 000 km contre 35 000 km). Si on se limite au réseau à grande circulation, la comparaison devient plus équilibrée (75 000 km contre 35 000 km).

Au total, la capacité de transport de la route est sensiblement la moitié de celle du chemin de fer, mais la part du transport public est beaucoup plus faible.

La capacité de transport est la suivante :

Sources : INSEE et Ministère des Transports
Unité : milliers de tonnes.

	1971	1972
TOUS VEHICULES DE CHARGE > 1 T. :		
- Compte d'autrui	1 642	1 731
- Compte propre	3 320	3 441
TOTAL	4 962	5 172
VEHICULES GROS PORTEURS DE CHARGE UTILE > 6,6 TONNES :		
- Compte d'autrui	1 402	1 486
- Compte propre	1 665	1 806
TOTAL	3 067	3 292

7.5 - La voie d'eau.

Le transport par voie d'eau concourt aussi bien à assurer le trafic intérieur qu'international.

Le réseau fluvial est peu étendu : 8 623 km en 1972 dont seulement 1 155 km accessibles aux bateaux ou convois de 3 000 tonnes.

./.

La capacité de transport du parc français est la suivante :

Source : ONN

Unités : nombre et milliers de tonnes.

CLASSES DE TONNAGES	1971		1972	
	NOMBRE	TONNAGE	NOMBRE	TONNAGE
1 à 249 t	447	73	414	68
250 à 399 t	4 928	1 753	4 871	1 735
400 à 649 t	1 106	498	1 050	475
650 à 999 t	381	311	363	295
1 000 à 1 499 t	67	80	67	81
+ de 1 500 t	159	303	169	346
TOTAL	7 088	3 018	6 934	3 000

On notera l'importance du parc de bateaux de faible tonnage.

Les entreprises de navigation intérieure pour compte d'autrui (non compris les patrons bateliers) représentaient en 1969 :

- 79 entreprises
- 5 300 personnes
- 1 366 bateaux
- 823 000 tonnes de fret en lourd
- 25,40 millions de tonnes transportées
- 416 millions de francs de chiffre d'affaires

8 - LA CONFRONTATION ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE NATIONALE DE TRANSPORT INTERNATIONAL : LA PART DU PAVILLON FRANCAIS.

Les moyens de transport nationaux ne sont pas suffisants pour acheminer la totalité de nos échanges, ni même la moitié, ce qui pourrait apparaître comme la part équitable.

A l'importation, la situation est la suivante :

./.

- TRANSPORT PAR MER :

. Combustibles minéraux solides.....	44 %
. Produits pétroliers.....	36 %
. Produits manufacturés.....	37 %
. Produits agricoles.....	29 %
. Denrées alimentaires.....	26 %

- TRANSPORT PAR ROUTE :

. Minéraux bruts et manufacturés.....	46 %
. Produits métallurgiques et manufacturés.....	45 %
. Produits chimiques et denrées alimentaires.....	39 %

- TRANSPORT PAR AIR :

. Produits chimiques.....	61 %
. Produits manufacturés.....	47 %
. Produits agricoles.....	43 %
. Denrées alimentaires.....	31 %

- TRANSPORT PAR VOIE NAVIGABLE :

. Combustibles minéraux solides.....	43,6 %
. Engrais.....	39 %
. Minerais.....	33 %
. Produits métallurgiques.....	29 %
. Minéraux bruts et manufacturés.....	27 %

A l'exportation, la prédominance du pavillon français est tout aussi accusée sauf, comme à l'importation, en ce qui concerne la voie navigable où il se classe au 2e rang derrière l'Allemagne (RF). L'activité du pavillon national se présente ainsi :

- TRANSPORT PAR MER :

. Produits manufacturés.....	44 %
. Produits métallurgiques.....	35 %
. Minéraux bruts et manufacturés.....	32 %
. Produits chimiques.....	28 %
. Denrées alimentaires.....	26 %

- TRANSPORT PAR ROUTE :

. Minerais et déchets.....	97 %
. Produits manufacturés.....	63 %
. Produits chimiques.....	61 %
. Denrées alimentaires.....	55 %
. Produits agricoles.....	47 %
. Produits métallurgiques.....	45 %

- TRANSPORT PAR AIR :

. Produits agricoles.....	70 %
. Denrées alimentaires et produits chimiques.....	63 %
. Produits manufacturés.....	60 %

- TRANSPORT PAR VOIE NAVIGABLE :

. Denrées alimentaires.....	42 %
. Produits agricoles.....	37 %
. Minéraux bruts et manufacturés.....	10 %

D'une façon globale, les tableaux suivants résument comment évolue la part du pavillon français.

EVOLUTION DE LA PART DU PAVILLON FRANCAIS

ENTREES

MODES DE TRANSPORT	1972		1973	
	% EN TONNAGE	% EN VALEUR	% EN TONNAGE	% EN VALEUR
MER	33,1	34,4	32,6	33,1
AIR	47,1	50,9	43,9	45,6
ROUTE	43,2	44,5	42,3	45,7
VOIE NAVIGABLE	32,0	30,9	34,2	30,9

SORTIES

MODES DE TRANSPORT	1972		1973	
	% EN TONNAGE	% EN VALEUR	% EN TONNAGE	% EN VALEUR
MER	24,6	45,0	22,2	43,6
AIR	65,5	49,3	60,7	50,6
ROUTE	47,0	62,2	47,3	64,0
VOIE NAVIGABLE	20,9	32,7	19,7	33,6

9 - LA CONFRONTATION OFFRE/DEMANDE DE TRANSPORT INTERIEUR : LA CONCURRENCE RAIL/ROUTE ET RAIL/VOIE D'EAU.

Trois modes de transport sont en concurrence pour assurer les transports intérieurs : le rail, la route et la voie d'eau.

La route et la voie d'eau transportent des produits dont la gamme ne se recouvre guère.

Par contre, entre le rail et la route et le rail et la voie d'eau, il y a une concurrence vive qui a amené les pouvoirs publics à intervenir par voie réglementaire.

Cela a conduit à instituer une limitation des possibilités de transport par l'octroi de licences de transport et à imposer une tarification routière obligatoire qui évite une concurrence désordonnée entre modes de transport.

TRAFIC DE MARCHANDISES DE LA SNCF

Source : SNCF

Unité : millions de tonnes

TRAFIC TAXE	1970	1971	1972
WAGONS COMPLETS	236,0	225,5	231,7
DETAIL ET COLIS	2,0	1,9	2,0
WAGONS DEPART VIDE (tonnage forfaitaire)	12,3	12,2	12,7
TOTAL	250,4	239,7	246,4

Le parcours moyen est de 280 km. Le taux de rotation des wagons est de 15 j.

./.

TRAFIC ROUTIER DE MARCHANDISES

Sources : Ministère des Transports et INSEE

Unité : millions de tonnes

	1971	1972
COMPTE D'AUTRUI	519,3	501,9
COMPTE PROPRE	892,3	936,0
TOTAL	1 411,6	1 437,9

Le parcours moyen est de 88 km pour compte d'autrui et 30 km pour compte propre, soit en moyenne 50 km.

Le taux de rotation des camions est de 1,3 jour.

Ces chiffres mettent en évidence que la route transporte un tonnage bien supérieur au fer sur des distances bien plus courtes grâce au taux de rotation plus élevé que la mobilité du matériel permet d'obtenir.

TRAFIC DE MARCHANDISES PAR VOIE D'EAU

Source : ONN

Unité : millions de tonnes

	1970	1971	1972
TRAFIC INTERIEUR :			
- Public	38,7	36,5	36,7
- Privé	28,2	27,8	27,8
TOTAL	66,9	64,3	64,5
IMPORTATIONS	13,2	13,1	12,7
EXPORTATIONS	22,2	22,6	25,3
TRANSIT	8,0	6,6	6,2
TOTAL GENERAL	110,3	106,6	108,7

La distance moyenne de transport est de 130 km, et la durée de rotation de 10 jours. La voie d'eau se situe donc entre le rail et la route.

DEUXIEME PARTIE

LE ROLE DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT.

oOo

LE ROLE DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT

CHAPITRE I : DONNEES GENERALES SUR LA STRUCTURE DES AUXILIAIRES

I - COMMENT SE SITUENT CES PROFESSIONS DANS L'ECONOMIE ?

Par suite de leur polyvalence, il est souvent difficile de classer les entreprises de cette branche et les plus importantes d'entre elles sont considérées par l'INSEE comme hors secteur, car elles font bien d'autres choses (transport, négoce, etc.).

Pour cette raison, mais aussi par suite d'une information relativement pauvre, il n'est possible que de donner quelques ordres de grandeur.

Le nombre d'entreprises de cette branche est vraisemblablement compris dans les fourchettes suivantes :

Groupes polyvalents.....	50 environ
A vocation essentiellement terrestre.....	2 100 à 2 200
A vocation essentiellement maritime.....	400 à 500
A vocation essentiellement aérienne.....	50 à 100
<u>TOTAL</u>	<u>2 600 à 2 850</u>

Parmi les 400 à 500 entreprises à vocation essentiellement maritime, il y a environ 250 à 300 transitaires ou commissionnaires de transport maritime. Les effectifs de ces entreprises sont extrêmement variables, allant de quelques personnes (le nombre d'entreprises occupant moins de 5 personnes est loin d'être négligeable) à plusieurs milliers.

Au total, on peut raisonnablement estimer que ces professions emploient de 40 à 50 000 personnes et représentent un chiffre d'affaires dont les statistiques suivantes donneront une idée (manutention comprise).

CHIFFRE D'AFFAIRES 1969, NET DE DEBOURS

Source : Comptes de la Nation

Unité : Millions de francs.

AUXILIAIRES ROUTIERS (affrètement, groupage, courtage)	1 691
AUXILIAIRES FLUVIAUX (commissionnaires, agences, courtage et manutention)	101
AUXILIAIRES FERROVIAIRES (groupage et manutention)	285
AUXILIAIRES MARITIMES (y compris manutention)	1 232
AUXILIAIRES AERIENS (y compris aéroport de PARIS)	468
AUXILIAIRES EN DOUANE	746
AUXILIAIRES DIVERS	546
TOTAL	5 069

Les données générales suivantes vont nous éclairer sur la structure des principales catégories d'auxiliaires de transport.

II - LES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT TERRESTRE

L'évolution du nombre de commissionnaires de transport terrestre coordonnés est la suivante :

ANNEE	NOMBRE D'ETABLISSEMENTS
1965	2 771
1966	2 865
1967	2 862
1968	2 935
1969	3 018
1970	3 140
1971	3 211

En prenant pour base 100 en 1965, on obtient l'indice 115,9 pour l'année 1971. On constate donc un développement relativement modéré du nombre d'établissements de commissionnaires au cours de cette période.

La répartition géographique des établissements s'établit comme suit :

REGION	NOMBRE D'ETABLISSEMENTS EN 1971	% D'EVOLUTION ENTRE 1965 ET 1971
NORD-PAS DE CALAIS } PICARDIE }	261	+ 20,2 %
REGION PARISIENNE	677	+ 16,7 %
BASSE NORMANDIE } HAUTE NORMANDIE }	243	+ 14 %
BRETAGNE	92	0 %
PAYS DE LA LOIRE } POITOU - CHARENTE }	173	+ 23,6 %
CENTRE	72	+ 6,0 %
LIMOUSIN } AUVERGNE }	69	+ 18,9 %
AQUITAINE	237	+ 17,3 %
MIDI - PYRENEES	137	+ 28,0 %
LANGUEDOC - ROUSSILLON	149	0 %
PROVENCE - COTE D'AZUR - CORSE	358	+ 0,2 %
RHONE - ALPES	392	+ 16,3 %
BOURGOGNE } FRANCHE-COMTE }	105	+ 22,1 %
ALSACE	93	+ 22,3 %
LORRAINE	92	+ 39,4 %
CHAMPAGNE - ARDENNE	61	+ 41,8 %

On constate que l'évolution n'est pas uniforme selon les régions. Ce sont les régions riches en fret qui enregistrent les taux de croissance les plus élevés.

III - LES TRANSITAIRES - COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT MARITIME

Les statistiques suivantes, obtenues à partir d'une enquête réalisée par le SNATCOM auprès de ses adhérents permettent de découvrir la structure de la profession.

Sur 83 entreprises susceptibles de répondre, 74 ont fourni des renseignements exploitables.

Parmi les entreprises ayant répondu, l'importance du fret traité en 1972 se répartit ainsi :

FRET	NOMBRE D'ENTREPRISES	TOTAL IMPORT + EXPORT
- Plus de 50 000 000 F.	3	179 049 000
- Entre 30 000 000 F. et 50 000 000 F.	4	137 520 000
- Entre 10 000 000 F. et 30 000 000 F.	10	167 427 000
- Entre 5 000 000 F. et 10 000 000 F.	4	27 975 000
- Entre 2 000 000 F. et 5 000 000 F.	12	41 296 000
- Entre 1 000 000 F. et 2 000 000 F.	12	27 544 000
- Moins de 1 000 000 F.	29	24 896 000
<u>TOTAL</u>	74	605 707 000

Il faut noter toutefois que les chiffres du bas du tableau ont pu peut-être parfois être minorés pour éviter une cotisation jugée trop élevée.

A cette réserve près :

23 % des entreprises en nombre traitent 80 % du fret

Après avoir réparti les entreprises - parfois un peu arbitrairement - entre 5 groupes, la ventilation du fret traitée en 1972 par nature d'activités se présente de la façon suivante :

TYPE D'EXPLOITATION	NOMBRE D'ENTREPRISES	FRET TRAITE
- Groupes polyvalents	6	248 806 000
- Entreprises essentiellement maritimes	9	111 420 000
- Entreprises terrestres et maritimes	22	74 122 000
- Entreprises à vocation portuaire	33	139 358 000
- Entreprises où le transit est associé à d'autres fonctions connexes	4	30 001 000
	<hr/> 74	<hr/> 605 707 000

IV - LES COURTIERIS DE FRET FLUVIAL

Il y a en France 107 courtiers régulièrement inscrits auprès d'une chambre syndicale et acquittant leur cotisation.

Il y a huit chambres syndicales fonctionnant auprès des dix directions régionales rattachées à l'Office National de la Navigation.

Chaque courtier pouvant appartenir à plusieurs chambres syndicales, le nombre total des inscriptions s'élève à 226.

Ces chiffres sont théoriques, puisqu'un bon nombre de courtiers ne pratiquent plus, comme le montre le classement par chiffre d'affaires décroissant.

La ventilation du chiffre d'affaires global en fonction du chiffre d'affaires réalisé par catégories de courtiers se présente comme suit :

NOMBRE D'ENTREPRISES	CHIFFRE D'AFFAIRES REALISE EN % DU C.A. TOTAL
2	36,5 %
22	50,8 %
44	12,7 %
39	0 %

On constate donc que 87,3 % du chiffre d'affaires sont réalisés par 24 courtiers.

Les renseignements fournis par l'Union Fédérale des Chambres Syndicales des Courtiers de Fret de France permettent de présenter les tableaux suivants qui semblent suffisants pour cerner la structure de la profession.

L'évolution entre 1954 et 1972 du nombre de courtiers inscrits auprès de chaque syndicale est la suivante :

C.S année	PARIS	NORD	NANCY	STRAS.	ROUEN	CENTRE	LYON	MIDI
1954	69	67	35	33	34	40	23	
1972	49	45	31	24	28	25	18	6

On constate que le nombre d'agences de courtages inscrites auprès des huit chambres syndicales est passé, entre 1954 et 1972, de 301 à 226, soit une diminution de 25 %. Ce taux ne paraît pas anormalement élevé pour une profession caractérisée par une multitude d'entreprises artisanales.

L'importance relative des différentes chambres syndicales apparaît dans le tableau qui présente les agences de courtage les plus importantes (ayant réalisé par chambre syndicale plus de 100 000 F. de chiffre d'affaires en 1972).

CHAMBRE SYNDICALE	PARIS	NORD	NANCY	STRAS.	ROUEN	CENTRE	LYON	MIDI
Nombre d'Agences importantes	20	9	4	2	5	4	2	1

La concentration de l'activité au niveau régional peut se mesurer au nombre d'agences faisant effectivement du courtage dans chacune des huit chambres syndicales ainsi que par le pourcentage P du chiffre d'affaires réalisé par les M plus importantes agences (1972).

CHAMBRE SYNDICALE	NOMBRE DE CHARGES	Pourcentage de l'activité exercé par les m plus importantes charges	
		M	P
PARIS	34	2	34
		5	56
		10	74
NORD	35	2	36
		5	59
		10	78
NANCY	17	2	56
		4	70
		8	86
STRASBOURG	11	2	53
		6	97
ROUEN	19	2	39
		4	65
		6	78
CENTRE	13	2	56
		4	83
		6	95
MIDI	3	1	86
LYON	9	2	81
		4	94

La concentration de l'activité au niveau national se mesure par le nombre n de courtiers réalisant le pourcentage p du chiffre d'affaires total (1972).

NOMBRE DE COURTIER	2	5	9	24	107
% de l'activité	36	54	65	85	100

Hormis quelques entreprises qui disposent d'un réseau national d'agences, le courtage est resté une activité concentrée sur une ou deux relations. Les combinaisons sont multiples : Rouen/Paris - Paris/Le Nord - Paris/Le Centre - Nancy/Strasbourg.

La répartition de l'activité entre les différentes chambres syndicales (chiffres de 1971), s'établit comme suit :

Chambre Syndicale	Nombre de courtiers inscrits	Nombre d'affrètements annuels
PARIS	49	39 933
NORD	43	14 415
NANCY	30	7 649
STRASBOURG	29	2 850
ROUEN	28	14 801
LYON	18	4 950
CENTRE	25	6 057
MIDI	6	3 121
<u>T O T A L</u>		<u>94 596</u>

- Les affrètements :

En 1971, le nombre total des affrètements réalisés dans les bureaux d'affrètement a été de 107 652 - donc 13 056 transports ont été conclus sans l'intermédiaire d'un courtier ; ce nombre passe à 5 729 si l'on déduit les transports (7 327) de la direction régionale de Nantes qui n'a pas de chambre syndicale de courtiers de fret.

Le pourcentage des affrètements sans courtier est donc de :

$$5\,729 : (107\,652 - 7\,327) = 5,7 \%$$

- Les tonnages (statistiques de 1972)

TRAFIC TOTAL		108,7
Rhin (toutes marchandises)	23,1	
Pétrole (sauf Rhin)	14,7	
Importations (mar. générales)	10,7	
Trafic privé (mar. générales)	25	
 Trafic public total	 35,2	
- intérieur	: 24,5	
- exportations	: 10,7	

Le trafic public total s'élève à 35,2 millions de tonnes dont il faut retrancher les transports effectués dans la direction régionale de Nantes ainsi que ceux qui ont été conclus sans l'intermédiaire d'un courtier (on suppose que le taux de 5,7 % est valable pour les tonnages transportés en 1972).

Trafic public total		35,2
Trafic D.R. Nantes	: 0,8	
Trafic sans courtier	: 2	
		<u>2,8</u>
		32,4

Le tonnage total maximum traité par les courtiers s'élève donc à 32,4 millions de tonnes, soit 29,8 % du tonnage total de toutes les marchandises transportées en 1972.

V - LES AGENTS ET GROUPEURS DE FRET AERIEN

Une étude réalisée par l'Institut des Transports Aériens sur les auxiliaires de fret aérien en France permet de préciser la structure de cette profession.

La répartition géographique des transitaires fait l'objet du tableau ci-après.

Pour ce qui concerne les agents IATA, il n'a pas été possible de déterminer dans tous les cas si le siège de l'entreprise comporte des services traitant le fret ou s'il n'abrite exclusivement que des services administratifs. C'est cependant avec une marge d'erreur réduite que l'on peut considérer l'addition des nombres figurant dans les colonnes 1 et 2 comme indicative des points de traitement.

Pour ce qui concerne les agents non-enregistrés, leur dénombrement, faute d'informations valables, a été fait en prenant en considération d'une part la liste des membres du SNAGFA, d'autre part les états dressés par l'Aéroport de Paris. On arrive de la sorte à un total de 40 entreprises auxquelles ne s'ajoutent que 7 agences dépendant de celles-ci.

Dans l'une et l'autre catégories de nombreuses sociétés disposent en divers points du territoire d'installations elles-mêmes plus ou moins nombreuses, non retenues car n'ayant pratiquement pas d'activité aérienne. On peut avoir une idée de cette implantation par l'examen du Répertoire des Commissionnaires en douane et des listes publiées par les Syndicats Régionaux.

REGION	IATA		3 NON IATA
	1 SIEGES	2 AGENCES	
REGION-PARISIENNE	80	83	36
NORD - PICARDIE	8	14	1
NORMANDIE	2	3	1
BRETAGNE - MAINE	2	2	-
OUEST	1	6	
CHAMPAGNE	2	5	1
ALSACE - LORRAINE	5	17	1
FRANCHE COMTE - BOURGOGNE	7	7	1
RHONE - ALPES	17	41	2
PROVENCE - COTE D'AZUR	8	17	2
LANGUEDOC - MIDI - PYRENEES	6	8	-
AQUITAINE	8	4	1
CENTRE	2	9	-
MARTINIQUE			1
TOTAL	148	216	47
	364		

Le tableau ci-dessus met en évidence la prédominance marquée des implantations dans la région parisienne : 45 % du total IATA (colonne 2 + colonne 3).

La part de marché réalisée par les agents aériens en France s'établit comme suit, pour l'année 1972 :

NOMBRE DE FIRMES	PART DE MARCHE EN %
3	26,8
3	17,9
4	12,1
10	56,8
Autres (143 environ)	43,2
Ensemble (153)	100 %

Nous constatons que les auxiliaires de transport aérien se caractérisent par un nombre restreint d'entreprises agréées (153 firmes en France). Il en est de même à l'étranger puisque le nombre de firmes agréées s'élève respectivement à 110 en Allemagne, 104 en Grande Bretagne, 47 aux Pays-Bas et 43 en Suisse.

De plus, le secteur est dominé par quelques firmes de grande envergure. C'est ainsi que nous constatons à la lumière du tableau ci-dessus que 10 entreprises réalisent 56,8 % du marché.

CHAPITRE II : LES TRANSITAIRES, COMMISSIONNAIRES ET AUXILIAIRES DE TRANSPORT
TERRESTRE

I - LES COMMISSIONNAIRES DE TRANSPORT TERRESTRE

L'expression "Commissionnaire" de transport est souvent employée à tort pour qualifier tout intermédiaire qui intervient d'une façon ou d'une autre à l'occasion de l'exécution d'un transport. Or, la profession de commissionnaire est bien spécifique. En effet, sur le plan juridique le Code de Commerce donne la définition du commissionnaire de transport en son article 94 :

" Le commissionnaire est celui qui agit en son propre nom ou sous un nom social pour le compte d'un commettant. Les devoirs et les droits du commissionnaire qui agit au nom d'un commettant sont déterminés par le Code Civil, Livre III, Titre XIII.

Le Code de Commerce, notamment, précise les aspects juridiques du commissionnaire de transport en ses articles 96 à 102 inclus.

Le commissionnaire de transport a le libre choix des moyens de transport. Ayant une obligation de résultat, il répond non seulement de ses fautes propres, mais aussi de celles de ses sous-traitants (transitaires, transporteurs).

Il a pour principale fonction d'organiser et d'animer la chaîne de transport, ce faisant il assure à l'usager du transport, sous sa propre responsabilité, un service global.

Il organise non seulement le transport, mais toutes les opérations annexes concernant aussi bien les usagers que les transporteurs. Il prévoit également les conditions de chargement en retour des transporteurs.

Son activité est particulièrement étendue pour répondre aux besoins multiples de l'économie et du monde des transports et offrir à la clientèle le maximum de possibilités et de services.

Sa profession est fortement réglementée par les Pouvoirs Publics qui, face à la liberté de choix des moyens de transport permettant de traiter les contrats de bout en bout et d'assumer la responsabilité totale de l'acheminement, lui ont imposé un certain nombre de contraintes.

1.1 - Les contraintes réglementaires

En matière de transports intérieurs, le Ministère des Transports, dans le cadre de la coordination du rail et de la route, s'est intéressé aux activités des commissionnaires de transport et a édicté des textes réglementaires les concernant.

Le décret du 14 Novembre 1949 sur la coordination des transports a prévu que les entreprises de commission de transport étaient tenues de respecter les dispositions tarifaires prévues.

Le décret du 30 Juin 1961 a institué une licence que doivent posséder ceux qui exercent une ou plusieurs activités de commissionnaires de transport, à savoir :

- groupage,
- affrètement routier,
- exploitation de bureaux de ville.

La gamme des possibilités d'action du commissionnaire est déterminée par la licence qui lui est octroyée.

Les titulaires d'une licence type A peuvent exercer ces activités dans tous les départements. La possession d'une licence de type B permet de faire de l'affrètement lorsque l'un au moins des points terminaux (prise en charge ou livraison de la marchandise) est situé dans la région délimitée par la licence.

S'agissant des implantations géographiques, les entreprises possédant une licence type A peuvent créer des points d'exploitation sur l'ensemble du territoire, tandis que celles titulaires d'une licence type B ne peuvent s'installer que dans le département concerné par la dite licence.

Le transport des denrées périssables donne lieu à délivrance d'une licence particulière.

Aux termes de l'article 2 du décret du 30 Juin 1961, l'entreprise titulaire d'une ou de plusieurs licences, peut exercer les activités suivantes :

"- Opérations d'affrètement de camions automobiles par lesquelles l'entreprise fait exécuter, sans groupage préalable, le transport de marchandises par des transporteurs publics routiers ;

"- Opérations de groupage par lesquelles l'entreprise réunit les envois de marchandises en provenance de plusieurs expéditeurs ou à l'adresse de plusieurs destinataires, organise et fait exécuter le transport du lot ainsi constitué par un transporteur ferroviaire ou routier ;

"- Exploitation de bureaux de ville dans lesquels l'entreprise prend en charge des colis ou expéditions de détail et les remet séparément, soit à des transporteurs ferroviaires ou routiers, soit à d'autres commissionnaires de transport.

Les différentes licences sont jusqu'à présent délivrées de façon libérale et l'accès à la profession de commissionnaires de transport n'est pas limité par des mesures attestant la capacité professionnelle des candidats.

Les Pouvoirs Publics imposent néanmoins quelques contraintes aux entreprises de commission de transport, parmi lesquelles la constitution d'un cautionnement et l'obligation d'adhérer à une caisse de garantie.

De plus, le contrôle de l'activité de leurs entreprises s'exerce par la tenue de documents réglementaires obligatoires, tels que la feuille d'expédition pour les opérations d'affrètement ou le bordereau de groupage pour les opérations de groupage.

Enfin, au niveau national, le Conseil National des Commissionnaires de transport, habilité à tenir lieu au "Comité National des Commissionnaires de Transport" par arrêté ministériel du 1er Janvier 1965, et en vertu de l'Article 12 du décret n° 61-681 du 30 Juin 1961, accomplit une mission de surveillance permanente des activités des commissionnaires de transport. De même, à l'échelon régional, le Ministère des Transports a habilité seize Associations Professionnelles de Commissionnaires de Transport (A.P.C.T.) à tenir lieu de Groupements Régionaux de Commissionnaires de Transport dont le rôle est de contrôler l'activité des entreprises dans leur zone de compétence.

1.2 - Rôle et fonctions du commissionnaire de transport

Le commissionnaire de transport a pour mission première de conseiller, d'organiser et de réaliser le transport de bout en bout des marchandises que lui confie la clientèle. Ayant une obligation de résultat, il est responsable envers l'expéditeur ou le destinataire de la bonne exécution de l'acheminement, il traite en son nom propre et est garant du fait des intermédiaires auxquels il s'adresse pour tout ou partie du transport.

En prenant en charge l'acheminement de bout en bout et en ayant le choix des voies et des moyens de le réaliser, le commissionnaire dispose d'une grande souplesse pour proposer à la clientèle des services qualitativement personnalisés.

En dehors du transport stricto sensu, le commissionnaire est également amené à traiter pour le compte de ses clients des opérations annexes telles que : emballage, étiquetage, entreposage, assurance, douane.

A l'égard des transporteurs, le commissionnaire de transport joue le rôle de pourvoyeur de fret et de régulateur du trafic.

A partir de la multitude d'envois de diverses tailles que lui confient ses clients, le commissionnaire de transport est en mesure de constituer des charges complètes. Cette fonction de "producteur de charges complètes" confère un caractère industriel à l'activité du commissionnaire. Ce faisant, il contribue à accroître la rentabilité du transport en assurant un meilleur coefficient de remplissage des véhicules et en équilibrant la régularité des rotations, on peut donc dire qu'il assure alors le service commercial des transporteurs en prospectant et réceptionnant les demandes de transport et en organisant ou complétant les chargements.

A côté des aspects généraux de la fonction de commissionnaire de transport, certains aspects spécifiques caractérisent ces activités lorsqu'il emploie un mode de traction plutôt qu'un autre ou lorsqu'il intervient dans le transport de denrées périssables ou sur le plan international.

1.3 - Les affrèteurs routiers

1.3.1 - Raison d'être de la profession

Les affrèteurs routiers ont pour rôle de rapprocher l'offre et la demande de transport routier. La nécessité de cette profession tient au fait que le transport routier est effectué par de très nombreuses entreprises dont la plupart ne possèdent qu'un ou deux camions. Elles ne peuvent donc généralement supporter les frais d'un service commercial spécifique.

En effet, si l'existence de nombreuses entreprises artisanales qui entraîne la dispersion des moyens de traction sur l'ensemble du territoire et permet de couvrir sans difficulté les besoins malgré l'accroissement de la demande, constitue un atout majeur sur le plan géographique de distribution ; par contre cette même dispersion devient un handicap sur le plan de l'exploitation car elle ne permet pas de répondre avec souplesse, à l'aide des seuls véhicules dont ils disposent, aux besoins de la clientèle.

Cette difficulté tenant au caractère artisanal des transporteurs, s'accompagne de charges onéreuses résultant des aléas de la recherche de fret et à l'organisation des retours des véhicules.

Ces caractéristiques du marché des transports routiers ont entraîné progressivement la création puis le développement de l'activité des affrèteurs routiers qui permet de répondre au mieux à la demande de la clientèle tout en assurant le plein emploi des moyens de transport disponibles et une rotation plus rapide du matériel appartenant aux transporteurs. Enfin, son activité permet d'éviter la mauvaise régulation du trafic qu'entraînerait le circuit direct (expéditeurs-transporteurs) puisqu'aucun mécanisme ne reporterait la demande de transport sur les entreprises les moins chargées.

Les conditions d'intervention de l'affrèteur routier sont les suivantes :

Il se présente vis-à-vis de l'expéditeur comme le maître d'oeuvre de l'opération dont il assure la responsabilité en choisissant les itinéraires, en déterminant la nature des matériels, leur nombre, ainsi que le planning des chargements et livraisons. Non seulement il choisit le transporteur, mais encore il établit la feuille d'expédition en son nom.

Dans le cadre des textes réglementaires, des moyens importants ont été mis en oeuvre pour favoriser leur rôle dans le rapprochement de l'offre et de la demande : les bureaux de fret, les contrats d'affrètement.

1.3.2 - Les bureaux de fret

Un décret du 28 Juillet 1965 a institué des bureaux de fret qui ont pour objet de permettre un bon fonctionnement du marché en rapprochant l'offre et la demande de transport de marchandises et en rationalisant l'information entre les commissionnaires de transport et les transporteurs routiers sur les possibilités d'affrètement.

Ces organismes, où sont représentés paritairement commissionnaires et transporteurs et qui sont contrôlés par le Centre National de B.R.F., sont le cadre dans lequel s'exercent normalement les activités des affrèteurs routiers.

Actuellement 19 B.R.F. couvrent l'ensemble du territoire.

Le fonctionnement de ces bureaux de fret se résume ainsi :
Chaque B.R.F. reçoit des commissionnaires de sa circonscription, connaissance obligatoire de 60 % de fret disponible, qui est affiché pendant au moins deux heures au bureau.

Le transporteur recherchant un chargement de retour peut choisir le fret qui l'intéresse au bureau de fret. Il se met directement en rapport avec le commissionnaire possédant le fret sélectionné en vue d'obtenir les renseignements commerciaux le concernant et l'agrément de ce dernier.

Si passées les deux heures d'affichage, aucun transporteur n'a pu être adressé au commissionnaire, ce dernier reprend son offre de fret et organise l'acheminement de la marchandise à son gré.

Le règlement intérieur des bureaux de fret indique comment et dans quel ordre est fait l'appairage des offres et des demandes de fret.

La taxe d'appairage est supportée par moitié par le commissionnaire de transport et par le transporteur routier : elle est matérialisée par l'apposition d'une vignette sur la feuille d'expédition du commissionnaire de transport.

Les affrèteurs, les courtiers de fret et, dans certains cas, les transporteurs qui ne peuvent acheminer eux-mêmes certaines marchandises qui leur sont confiées, doivent obligatoirement passer par les bureaux de fret, à quelques exceptions près :

- le fret remis par des affrèteurs à des transporteurs avec qui ils ont conclu un contrat approuvé par le Ministère des Transports,
- les envois inférieurs à 3 tonnes,
- les trajets inférieurs à 100 Km,
- les envois entre certains grands centres désignés nominativement,
- les transports exceptionnels de masses indivisibles,
- les transports internationaux,
- les déménagements.

1.3.3 - Les contrats d'affrètement

Ce sont des contrats par lesquels un commissionnaire de transport et un transporteur peuvent convenir de travailler ensemble pendant une période annuelle, à des conditions de rémunération différentes de celles prévues habituellement. Ces contrats doivent être homologués par l'Administration de Tutelle.

Par ces contrats, le commissionnaire de transport prend en charge de façon exclusive un ou plusieurs véhicules pour en assurer l'utilisation la meilleure. L'exclusivité commerciale dépend de la seule responsabilité du commissionnaire, tandis que le transporteur maintient la sienne pour tous les problèmes de traction.

L'affrèteur routier garantit au transporteur une recette minimale, quelles que soient les conditions d'utilisation du véhicule. Les délais de règlement du transporteur sont fixés contractuellement, indépendamment des délais pouvant exister entre l'affrèteur et son client. Sur le plan de la trésorerie, cet élément constitue un risque non négligeable pour l'affrèteur routier.

En dépit de ces risques, parfois importants, assumés par l'affrèteur routier, le nombre des contrats d'affrètement augmente chaque année, sans entraîner des difficultés entre les parties signataires.

1.3.4 - La rémunération de l'affrèteur et le prix du transport

Le prix du transport et la rémunération de l'affrèteur font l'objet d'une réglementation assez complexe. Les contrats de transport par route obéissent à quelques règles particulières :

A) - A l'égard du transporteur

La rémunération versée par l'affrèteur au tractionnaire est partiellement réglementée, ce qui limite la marge de l'affrèteur.

En régime intérieur français

La rémunération de l'affrèteur est réglée différemment selon que le contrat passé avec le transporteur est approuvé par le Ministère des Transports ou non.

Dans le premier cas, le contrat prévoit :

- soit la somme due par l'affrèteur au transporteur, sa commission n'étant limitée que par l'obligation de respecter la tarification routière obligatoire,
- soit le montant de la commission elle-même, qui reçoit ainsi l'agrément des Pouvoirs Publics.

Dans le second cas, la rémunération de l'affrèteur doit se situer dans une fourchette, dont la limite supérieure est fixée à 15 % du prix de facturation (décret du 30 Juin 1961) et dont la limite inférieure dépend de la classe tarifaire des marchandises transportées, selon l'accord conclu entre le Conseil National des Commissionnaires de Transport et le Comité National Routier.

En régime international

Lorsqu'il y a rupture de charge à la frontière, ce qui est exceptionnel car les transports internationaux sont de plus en plus réalisés sans manipulation intermédiaire (ce qui est conforme à une saine économie des transports), la réglementation est celle du trafic intérieur.

Dans le cas où il n'y a pas de rupture de charge, la marge de l'affrèteur n'est pas réglementée et n'a d'autres contraintes que celles résultant du libre jeu de la libre concurrence, pour les pays hors du Marché Commun.

En ce qui concerne les transports entre les pays de la C.E.E., la rémunération de l'affrèteur est limitée par les accords bilatéraux conclus entre eux. Ces accords prévoient que le prix de traction devra être compris dans une fourchette dont l'écart est uniformément fixé à 23 % du maximum, celui-ci étant lui-même déterminé en appliquant sur le tarif agréé un abattement de 5 à 7 % suivant les destinations. En fait, cette réglementation n'est pas toujours respectée.

b) - A l'égard du client

Le prix de facturation est libre, il est donc soumis à la seule loi du marché. L'affrèteur et son client ont toute latitude pour en débattre (éventuellement dans la limite des prix maxima de la tarification routière obligatoire).

Toutefois, ces opérations doivent être enregistrées selon la loi commune et des feuilles d'expédition doivent être émises dans les mêmes conditions, mais l'affrèteur n'est tenu d'y faire figurer ni le prix de facturation, ni le prix de traction.

1.4 - Les exploitants de bureaux de ville et de dépôt de colis

Les bureaux de ville et les dépôts de colis s'occupent d'envois de faible importance. Ils les font parvenir à destination par l'intermédiaire d'un groupeur ou d'un transporteur.

Les exploitants de bureaux de ville sont soumis à la même réglementation que les affrèteurs routiers, les licences prévues par le décret du 30 Juin couvrent indifféremment ces activités. Les dépositaires de colis doivent être munis d'une autorisation préfectorale.

En fait, le circuit passant par un bureau de ville ou un dépôt de colis est bien lourd et tend à disparaître, les expéditeurs ayant intérêt à remettre directement les marchandises à un groupeur.

Les entreprises exerçant cette activité à titre principal sont de plus en plus rares. Elles sont remplacées par des agences ou des filiales des transporteurs ou des groupeurs qui collectent le fret pour le compte de leurs organisations respectives et qui, accessoirement jouent le rôle de bureaux de ville ou de dépôts de colis pour les envois qui ne rentrent pas dans le cadre usuel de leurs activités.

1.5 - Les groupeurs

1.5.1 - Physionomie de la profession

Les groupeurs, tout comme les exploitants de bureaux de ville ou de dépôts de colis, prennent en charge des colis et des envois dits "de détail", mais ils n'interviennent pas de la même façon.

Les groupeurs constituent des lots formant des unités de charge dont ils confient l'acheminement à des transporteurs publics. Ils se distinguent des bureaux de ville, en ce qu'ils se chargent de l'alotissement et de l'empotage ou dépotage des unités de charge (camions, wagons, conteneurs).

Le groupage de marchandises peut se faire par route ou par fer. Cela fait partie du métier du groupeur de choisir le mode de transport le plus approprié et le plus économique.

En fait, on constate que les liens organiques entre certains groupeurs et transporteurs, les conditions de rémunération des groupeurs, qui sont progressives avec le tonnage, les habitudes de travail, ont amené une certaine spécialisation et que, sans que cela soit une règle absolue, il existe des groupeurs qui utilisent presque exclusivement le fer et d'autres presque exclusivement la route.

Les transports confiés aux groupeurs de marchandises diverses sont souvent des expéditions entre producteurs et distributeurs ou consommateurs, à la différence des transports de charges complètes qui se font généralement entre producteurs. Il s'agit essentiellement de courants de trafic portant sur des produits fabriqués ou des biens de consommation, qui, s'ils représentent de faibles volumes, sont importants en valeur. Ce sont de plus, des courants de trafics disséminés sur l'ensemble du territoire, qui justifient par conséquent pleinement l'utilisation du groupage et celle du dégroupage pour livrer les envois à leurs destinataires.

Autour de son centre d'exploitation, l'entreprise de groupage procède au ramassage des marchandises dans une zone plus ou moins étendue et met en place un réseau de dessertes couvrant l'ensemble du territoire, en organisant des relations permanentes sur des centres d'éclatement où elles possèdent soit des succursales, soit des correspondants.

A l'égard de la clientèle, le groupeur est donc en mesure d'offrir des services personnalisés permettant d'acheminer et de livrer régulièrement et rapidement la clientèle. Ce faisant, ils facilitent le rapprochement des expéditeurs et des transporteurs et contribuent à raccourcir les circuits de distribution et les délais de livraison.

Enfin, au transport lui-même s'ajoutent des prestations annexes que le groupeur est en mesure de proposer à la clientèle : telles que des opérations préliminaires (enlèvement ou ramassage), des opérations terminales (distribution et livraison) ou encore l'entreposage et la gestion de stocks, l'encaissement de fonds, l'assurance, etc...

De même, ils jouent un rôle de régulateurs du marché choisissant les transporteurs en fonction des caractéristiques de l'expédition, des disponibilités des transporteurs, des destinations qu'ils desservent.

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

Les services qu'ils offrent tant aux usagers qu'aux transporteurs expliquent la présence des établissements appartenant à des entreprises de groupage dans plus de deux cents villes. Ces entreprises sont naturellement mieux implantées dans les grandes régions industrielles, puisque leur activité concerne les échanges de biens de consommation.

1.5.2 - Mécanisme de la profession

La justification économique du métier de groupeur tient à deux raisons : les transporteurs routiers ayant un parc limité de camions sont mal placés pour offrir des services étoffés de messageries et, de toutes façons, il leur est difficile de desservir de nombreuses destinations.

Le groupeur résout cette difficulté en rassemblant un fret important qu'il fait acheminer par plusieurs transporteurs et qu'il dégroupé et distribue à destination (par ses soins ou ceux d'un mandataire).

L'art du groupeur est d'allotir et de décharger les marchandises de façon que le wagon ou le camion en transporte le plus possible sans, pour autant, qu'il y ait des incompatibilités ou des risques d'avaries.

Les transporteurs importants ne se heurtent pas à cet obstacle, mais l'organisation d'un service de messageries important est lourde et l'intérêt de séparer l'organisation de ce service de l'exploitation principale est manifeste.

La S.N.C.F. elle-même s'est rangée à cet avis. Elle a favorisé le développement de sociétés de groupage indépendantes ou dans lesquelles elle avait des intérêts afin d'alléger son propre service "messageries". Récemment, elle est même allée plus loin en créant une filiale spécialisée, le SERNAM, ce qui lui a permis de supprimer tout service de messageries propre.

Toutefois, l'activité de groupeur ne peut se développer que s'il existe un tarif de traction préférentiel, leur permettant de dégager la marge brute nécessaire pour couvrir leurs frais et rémunérer leurs services.

C'est effectivement le cas, aussi bien par la route que le fer. Les envois de groupage effectués par fer bénéficient d'un tarif particulier, le tarif 100.

Les envois de groupage par la route dans les pays du Marché Commun donnent lieu à des conditions particulières, prévues par les tarifs bilatéraux.

La tarification routière obligatoire a prévu un régime particulier pour les lots de groupage, mais qui est actuellement réservé. Cette lacune trouve son palliatif dans des accords tarifaires particuliers.

1.5.3 - La réglementation

Les groupeurs par route sont soumis à la même réglementation que les affrèteurs, les licences prévues par le décret du 30 Juin 1961 couvrant indifféremment ces activités.

Le décret du 30 Juin 1961 indiquant explicitement qu'il ne réglemente que les aspects terrestres de cette profession, il s'en suit que les groupeurs maritimes et aériens échappent à cette réglementation.

De plus, aucune licence n'est exigée pour les transporteurs qui assurent des services réguliers, même s'ils font appel à un sous-traitant pour distribuer les marchandises qu'ils transportent.

De même, un transporteur public peut exceptionnellement remettre des marchandises à un confrère, sans être considéré comme faisant le métier de groupeur.

En ce qui concerne les documents obligatoires, les groupeurs doivent en établir deux types :

- pour chaque envoi, un récépissé dont la forme et la rédaction sont libres et qui sert de preuve au contrat de transport,
- pour chaque lot confié au transporteur, un bordereau de groupage qui contient la récapitulation des envois et divers renseignements sur le transport lui-même. Un exemplaire doit être remis au transporteur, un autre reste en souche chez le groupeur pour servir de registre d'opérations.

1.5.4 - La rémunération

Il ne s'agit pas d'une commission en pourcentage. L'entreprise reçoit de son client un prix de transport forfaitaire et global de domicile à domicile pour chaque expédition dont elle assume la responsabilité de l'acheminement. Elle verse au transporteur un prix de traction de centre à centre pour les charges complètes de groupage qu'elle lui confie.

La différence entre ce prix de vente au détail et ce prix d'achat de traction en gros, constitue la rémunération du groupeur.

Toutes ses charges doivent être couvertes par cette rémunération.

Au rang de celles-ci figurent : le coût des opérations préliminaires et terminales, les opérations physiques de groupage et de dégroupage sur les quais, les manutentions, le chargement et le déchargement des véhicules, les écritures administratives, les frais généraux d'exploitation ainsi que la rémunération des capitaux engagés.

1.5.5 - Les tarifs de groupage offerts à la clientèle

La tarification prévue par le décret du 30 Juin 1961 n'a jamais vu le jour et est remplacée depuis 1972 par une tarification professionnelle de référence, mise en vigueur avec l'assentiment des Pouvoirs Publics.

De plus en plus, les entreprises de groupage se réfèrent à cette tarification professionnelle pour établir leur facturation du transport à la clientèle (expéditeur ou destinataire). Ces tarifs préétablis tiennent compte de la nature de la marchandise, du poids des envois, de la distance de transport et des caractéristiques des relations. Ils s'appuient sur les "Conditions Générales de transport des envois de détail" approuvés par le Ministère des Transports. Ils forment ainsi un système tarifaire complet et nuancé pour des expéditions de marchandises diverses de 10 à 3 000 Kilos sur l'ensemble du territoire continental français.

Cette tarification professionnelle de référence est publiée par le Conseil National des Commissionnaires de Transport et diffusée ensuite aux Chambres de Commerce et d'Industrie.

Fort peu de postes sont susceptibles de s'ajouter au prix de transport de domicile à domicile. Il s'agit le plus souvent de prestations annexes demandées par le client (envois contre remboursement, assurance...) et du droit d'enregistrement.

Les groupeurs peuvent également convenir avec leurs clients réguliers des conditions contractuelles particulières, sous réserve que de tels contrats n'introduisent pas de discrimination entre usagers. Il est prévu trois régimes d'acheminement :

- le service courant,
- le service rapide,
- le service spécial.

et trois tarifs :

- envois n'excédant pas 30 Kg,
- envois de 30 à 300 Kg classés selon la nature de la marchandise en trois catégories,
- envois de faible densité.

Le tarif est bâti à partir de zones tarifaires, certaines villes nommément désignées bénéficient de meilleures conditions.

1.5.6 - Les tarifs de groupage pratiqués par les transporteurs

Le prix payé au transporteur par le groupeur pour l'acheminement d'une unité de charge bien déterminée entre un centre de groupage et un centre de dégroupage dépend des dispositions tarifaires en vigueur, elles-mêmes fonction du mode de transport utilisé.

En matière de groupage ferroviaire, d'après la tarification de la S.N.C.F., c'est le tarif 100, réservé aux Commissionnaires de transport possédant une licence, qui s'applique aux lots de groupage.

Il s'agit d'un tarif de gare à gare, en régime accéléré par wagon complet de 6 à 24 tonnes. Il comporte deux séries de barèmes, selon que le groupeur a pris ou non des engagements de tonnage et de programmes à l'égard du chemin de fer.

A l'intérieur d'une fourchette de 23 %, les prix d'application peuvent varier selon les relations. Mais ce sont toujours des prix nets et non discriminatoires.

Entre la France et certains pays étrangers, il peut exister des tarifs directs de groupage.

Lorsque les lots de groupage sont acheminés par conteneurs, ce sont les tarifs de la Compagnie Nouvelle des Cadres (C.N.C.), à qui sont confiés de tels lots, qui s'appliquent.

S'agissant de groupage par route, il n'existe pas de réglementation spécifique des envois de groupage dans la tarification routière française. Aussi transporteurs et groupeurs conviennent-ils librement d'un prix de transport.

1.6 - Le commissionnaire spécialisé dans le transport de denrées périssables

L'affrèteur routier ou le groupeur ferroviaire ou routier deviennent des commissionnaires spécialisés dans le transport de denrées périssables lorsqu'ils prennent en charge l'acheminement de ce type de produits.

La fragilité physique et chimique ainsi que la sensibilité aux conditions atmosphériques, notamment à la température, impliquent un certain nombre de contraintes particulières. Les denrées périssables exigent des précautions particulières dans la chaîne de transport allant de la consommation à la production.

Ces denrées se caractérisent essentiellement par leur grande diversité tant à la production qu'à la consommation. En effet, les denrées périssables que l'on peut regrouper en 4 grandes catégories : fruits et légumes, produits laitiers ou avicoles, viandes abattues et abats, marée et coquillages, transportées sous trois conditions : fraîches, congelées ou surgelées, sont réparties encore chez un grand nombre de petits producteurs. De même, à la consommation, elles se répartissent dans de multiples points.

La diversité des produits implique aussi la diversité des emballages et des opérations de manutention préliminaire (ramassage, camionnage, transbordement.) et de transport (chargement, empilage, arrivage.) afin de respecter les caractéristiques des denrées transportées.

1.6.1 - Rôle et fonctions du commissionnaire spécialisé dans le transport de denrées périssables

Comme les autres commissionnaires de transport, les entreprises spécialisées dans le transport de denrées périssables proposent à leurs clients un ensemble de services personnalisés. Toutefois, elles doivent en outre choisir le moment le plus opportun pour préparer, emballer, expédier et transporter les produits pour préserver leur fraîcheur et leur qualité jusqu'à leur mise en vente dans les divers points de consommation.

Ces entreprises doivent assurer le respect de trois obligations :

- la préservation de l'état de fraîcheur des marchandises,
- la livraison définitive suivant des horaires impératifs,
- l'application de la réglementation du transport sous température dirigée et les règles d'hygiène qui en découlent.

En fait, les entreprises spécialisées dans le transport de denrées périssables sont amenées à organiser totalement ou partiellement la chaîne de distribution des produits ; partant de la production pour aboutir à la consommation. Elles doivent faire appel au matériel et au personnel qui lui donnent les meilleurs rendements au moindre coût, tout en préservant la qualité des denrées acheminées.

Les entreprises spécialisées dans le transport de denrées périssables effectuent ainsi deux types d'opérations :

- le transport principal en recourant à toutes les techniques : fer, route, air et mer, et en utilisant tous les engins spécialisés : wagons, véhicules utilitaires à forte isolation, conteneurs pour envois de détail, remorque rail-route sur dérogations.
- les opérations liées aux transports annexes dans la zone de ramassage au départ et dans la zone de livraison :
 - . collecte et groupement des denrées dans les zones de ramassage,
 - . organisation du chargement et du déchargement ou éventuellement de l'entreposage, en tenant compte des contraintes qui découlent de l'obligation de maintenir un certain niveau de température lors des transbordements.
 - . gestion de stock et distribution.

1.6.2 - Les tarifs offerts à la clientèle

Il n'existe pas de tarification obligatoire pour les transports de denrées périssables, chaque entreprise établit ses propres modalités de facturation qui sont fortement influencées par les conditions du marché.

Pour les fruits et légumes, le prix de transport, établi en début de saison, est valable durant toute la saison quelle que soit l'importance du tonnage remis par la clientèle. Il se présente sous la forme d'un prix forfaitaire à la tonne de domicile expéditeur à domicile destinataire. A cette tarification de base, viennent s'ajouter éventuellement la facturation de prestations annexes telles que stockage, gestion de stocks et distribution.

Pour les produits laitiers, volailles et salaisons, marée, viandes et surgelés, le prix de transport est facturé généralement de bout en bout par tranches de poids.

1.6.3 - Tarifs pratiqués par les transporteurs

Le prix payé au transporteur par le commissionnaire spécialisé dans le transport de denrées périssables est fonction du type de trafic (intérieur ou international) d'une part, et du mode de traction utilisé (fer ou route) d'autre part.

En trafic intérieur :

- en matière de transport ferroviaire, d'après la tarification de la S.N.C.F., homologuée par le Ministère des Transports et publiée, l'ensemble des denrées périssables est taxé au tarif n° 3, que les envois soient remis par les clients eux-mêmes ou les commissionnaires. Il peut exister également des tarifs diversifiés en fonction du tonnage, qui s'appliquent aux seuls commissionnaires.
- en matière de transport routier, les denrées périssables ne sont pas soumises à une réglementation spécifique, les prix de transports sont traités de gré à gré avec les transporteurs routiers.

En trafic international :

- en matière de transport ferroviaire, les prix sont établis, compte tenu des caractéristiques des envois et de la saison de production, à partir de tarifs publiés ou déterminés dans certains cas par Transfesa, Interfrigo ou les chemins de fer des pays concernés.

- en matière de transport routier, les envois par charges complètes sont facturés au tarif client dans le cas d'accords bilatéraux. Dans le cas contraire, les prix sont convenus librement avec les transporteurs routiers. Les prix de transport des envois de lots de groupage sont toujours traités de gré à gré.

II - LES AUXILIAIRES DE TRANSPORT TERRESTRE

Le vocabulaire d'auxiliaire recouvre en fait deux types de profession :

- l'un "commercial", il s'agit du courtier,
- l'autre "fonctionnel", il s'agit du mandataire dont la mission est délimitée par les termes de son mandat, la plupart du temps en une opération bien déterminée.

A l'encontre du commissionnaire, aucun des auxiliaires n'a le choix des moyens.

2.1. - Le courtier :

Leur rôle est de mettre en rapport expéditeur et transporteurs et de les assister lors de l'établissement des contrats. Ils sont mandataires de l'une ou l'autre des parties, éventuellement de deux, ils ne répondent que de leurs fautes propres. Cette profession est en partie réglementée.

2.1.1. - Le courtier de fret routier :

Ils doivent être titulaires d'une licence. Cette profession ne comporte qu'une dizaine de représentants. Le décret du 30 juin 1961 a limité leur commission à 5 % du prix du transport.

.../...

2.1.2 - Le courtier de fret fluvial :

2.1.2.1 - Raison d'être de la profession

Le courtier est par définition un intermédiaire de commerce possédant un statut légal et dont le rôle consiste à mettre deux personnes en rapport en vue de la conclusion d'un contrat. Le courtier ne contracte jamais pour lui-même avec ses clients, car il lui est interdit de faire la contre-partie et de réaliser des actes de commerce dans son intérêt personnel.

Le courtier de fret fluvial est un intermédiaire qui rapproche un expéditeur et un transporteur en vue de la conclusion d'un contrat de transport par bateau ; sa profession est réglementée par l'arrêté ministériel du 29 Juin 1942 dont les textes lui imposent un certain nombre d'obligations qui servent de cadre à l'exercice de sa profession.

C'est ainsi que l'article 17 de cet arrêté prévoit que le rôle du courtier est de :

- provoquer les offres de voyages,
- rédiger les pièces réglementaires des divers contrats de transport,
- faire aux marinières les avances sur fret qui sont immédiatement exigibles,
- surveiller pour le compte de l'expéditeur, le chargement et le déchargement de la marchandise,

- et d'une façon plus générale, représenter l'expéditeur dans toutes les opérations relatives à l'exécution des contrats de transports.

Nul ne peut exercer la profession de courtier de fret, s'il ne fait pas partie de la chambre syndicale rattachée à la direction régionale de la circonscription dans laquelle il opère. La même chambre syndicale peut fonctionner auprès de plusieurs directions régionales ; un même courtier peut faire partie de plusieurs chambres syndicales.

2.1.2.2 - Fonctions du courtier de fret fluvial

Le courtier de fret fluvial est en règle générale le mandataire de l'expéditeur.

Mais il peut aussi prendre assez souvent, vis-à-vis de ce dernier, une position différente en s'engageant à faire effectuer un transport complet pour un prix forfaitaire à la tonne. Il assume alors des fonctions qui l'éloignent du simple rôle de mandataire et l'assimilent pratiquement, par les responsabilités qui lui incombent au commissionnaire de transport.

Bien que ces fonctions soient en grande partie interdépendantes, elles peuvent se synthétiser en un certain nombre de catégories :

- fonctions administratives,
- fonctions financières,
- fonctions commerciales,
- autres fonctions.

- Les fonctions administratives

Après avoir obtenu une demande de transport de l'un de ses clients, la mission du courtier de fret fluvial consiste à la faire exécuter.

Il doit étudier les possibilités d'exécution de la demande de transport, informer la clientèle sur ces possibilités et préciser avec elle les conditions de chargement (date, lieu, nature de la marchandise).

Il recherche le matériel convenant à l'exécution du transport, s'assure de l'état de navigabilité du matériel fluvial qui lui est proposé et veille à ce que le transporteur soit correctement assuré. Le courtier de fret cumulant bien souvent son activité de courtage fluvial avec celle de courtage en assurances, résoud aisément ce problème.

Ensuite, il discute, conclut et procède à la rédaction du contrat de transport.

Trois possibilités s'offrent à lui pour remplir son contrat :

- affréter au voyage le bateau d'un patron batelier en passant obligatoirement par un bureau de fret et en observant la règle du tour de rôle.

En transport intérieur, ils se caractérisent par l'inscription de l'offre de transport en bourse d'affrètement et des frets fixes.

En transport international, les transports, inscrits comme en transport intérieur en bourse d'affrètement, sont négociés entre le courtier et le chargeur d'une part, le courtier et le transporteur d'autre part. Les prix des transports à destination de l'étranger ne font pas l'objet d'une tarification fixe, mais ils ne peuvent descendre au-dessous de barème plancher.

- affrêter à temps le bateau d'un patron batelier. Par ce contrat à temps, le transporteur met à la disposition d'un expéditeur, un bateau dont il est le propriétaire. Ce type de contrat ne peut être conclu entre deux transporteurs publics. Il doit faire l'objet de prix à l'année. Enfin, un bateau affecté à son exécution ne peut être utilisé pour autre type de contrat. Toutes ces dispositions limitatives ont freiné l'essor de ce type de contrat.

- conclure un affrètement au tonnage avec un armement fluvial. Le contrat au tonnage est un contrat par lequel un transporteur s'engage à transporter, dans un délai fixé, un tonnage déterminé moyennant le paiement d'un fret à la tonne. Ce type de contrat se rencontre essentiellement pour le transport des sables et des céréales et est le fait, soit de marinières faisant partie d'un groupement d'intérêt économique, soit des entreprises de transport par eau. Il fait l'objet de contrôles sévères de la part de l'Administration, afin de limiter les abus et les injustices que pourraient susciter ces contrats, notamment en obligeant tout titulaire d'un contrat de transport autre qu'un contrat au voyage, à rapporter au tour de rôle une part des transports prévus par ce contrat.

En même temps qu'il conclut le contrat, le courtier établit les documents qui l'accompagnent : la lettre de voiture et le connaissement fluvial.

La lettre de voiture est un document à caractère obligatoire, établi en vue du transport. Il en existe trois catégories correspondant aux trois types de contrats (au voyage, au tonnage, à temps) définis précédemment. Elle est signée conjointement par le transporteur et l'expéditeur, et établie en deux exemplaires accompagnant l'un et l'autre la marchandise. Elle est surtout utilisée en transport intérieur.

Le connaissement fluvial est un titre analogue au connaissement maritime dont il présente certaines propriétés juridiques. C'est un titre représentatif de la marchandise qui est négociable permettant à l'expéditeur de faire des opérations de vente et de nantissement sur la marchandise en cours de transport.

Le connaissement fluvial constitue pratiquement la règle en matière de transport à destination de l'étranger.

Pour l'établissement de ce connaissement, le courtier perçoit une rémunération de 1^o/oo de la valeur de la marchandise.

D'une façon générale, les services que rendent, sur le plan administratif, les courtiers de fret ne sont pas facturés à la clientèle.

- Les fonctions d'organisation et de surveillance

En matière de contrat au voyage, le courtier n'exerce théoriquement aucune fonction d'organisation. Il est un simple mandataire dont la mission devrait se borner à être un intermédiaire pour rapprocher les deux parties.

Sur le plan des responsabilités, cette position de mandataire se traduit par l'absence d'obligations de résultats. Le courtier de fret fluvial n'a qu'une obligation de moyens.

Cependant, dans la pratique, le comportement de la clientèle, qui souhaitait que le courtier de fret ne limite pas son activité à l'exécution de quelques opérations, mais prenne en charge la réalisation de l'ensemble des opérations du transport, a entraîné une extension du rôle du courtier de fret. Il est amené à assumer la responsabilité de l'organisation du transport, à s'occuper des transports terminaux et de la manutention et à agir en qualité de commissionnaire de transport.

Ses fonctions de surveillance consistent à surveiller, pour le compte de son client, les opérations de chargement et de déchargement des marchandises, sans toutefois avoir la responsabilité de l'exécution de ces opérations.

S'agissant des contrats au tonnage, les fonctions d'organisation et de surveillance du courtier de fret sont plus étendues. Il a une plus grande liberté pour contracter, négocier le fret avec l'expéditeur et le transporteur et devient le garant de la bonne exécution de l'opération en s'engageant à faire assurer tel transport à tel prix. Le rôle du courtier s'apparente alors pleinement à celui de commissionnaire de transport.

- Les fonctions financières

Il s'agit du rôle de banquier qu'il est amené à assurer auprès de la clientèle et de celui de ducroire du fret.

Le courtier de fret fluvial joue le rôle d'un banquier auprès de la clientèle dans la mesure où il a l'obligation de remettre au marinier, immédiatement après la bourse d'affrètement, une avance égale à 50 % du montant de fret et à mi-parcours 25 % si le transporteur le demande, les 25 % restants étant payés dès la fin du déchargement. De plus, outre le montant du fret, il règle pour son mandant les frais annexes : surestaries, péages...

Il ne peut facturer à son client le montant de ses débours, qu'une fois achevée, reconnue conforme et sans réserve, la livraison de la marchandise.

Bien que logiquement le courtier devrait se faire rembourser au comptant par le chargeur, les modalités de paiement varient en fonction de la clientèle. Le délai de règlement, qui est le plus souvent de 30 ou 60 jours peut atteindre 90 jours et parfois même 120 jours fin de mois.

Ces avances de fonds pèsent lourdement sur le bilan financier des opérations de courtage.

Le courtier de fret est du croire du fret, c'est-à-dire qu'il est tenu de payer au transporteur la totalité du prix du transport. Le souci du législateur était d'accorder au marinier une grande protection en le prémunissant contre l'insolvabilité de la clientèle.

Les risques que doivent supporter les courtiers de fret deviennent de plus en plus grands. Compte tenu de la faible contre-partie financière des risques encourus, l'obligation d'être du croire du règlement du fret est supportée plus facilement par les sociétés de courtage que les courtiers individuels.

De plus, le fait d'être mandataire et donc de ne pas être mentionné en qualité de partie au contrat de transport, place le courtier au niveau des tiers et ne lui permet pas de bénéficier des privilèges tels que "droit de rétention", "privilège" nantissement qui sont accordés au commissionnaire de transport pour le garantir du remboursement de ses débours.

- Les fonctions commerciales

Les textes réglementant la profession stipulent que le courtier de fret doit provoquer les offres de transport. En d'autres termes, ils font de lui un agent commercial dont la mission première est la recherche de clientèle susceptible d'utiliser la voie d'eau afin d'apporter le fret indispensable pour l'alimenter.

A cette fin, il est nécessaire que le courtier de fret présente des compétences sur le plan technique et réglementaire et des garanties de bonne exécution du transport. Sur ce plan, le courtier de fret ne peut garantir aucun délai. Ne pouvant donner à leurs clients l'assurance d'une qualité de service déterminée, et bien souvent limités par leur surface financière, les courtiers de fret fluvial ne font pas toujours preuve d'un grand dynamisme commercial et se trouvent dans une position de faiblesse pour développer des actions de prospection auprès de la clientèle.

Enfin, un dernier élément déterminant de l'activité commerciale du courtier de fret est le prix du transport. Il est indispensable qu'il puisse offrir des prix compétitifs avec les autres modes. En trafic intérieur, la réglementation très stricte à laquelle il est soumis limite ses possibilités d'action commerciale.

- Autres fonctions exercées par les courtiers de fret fluvial

Sa situation de mandataire de l'expéditeur et du transporteur contribue à faire du courtier l'interprète des marinières auprès des autres intervenants et vice-versa. Il est très souvent amené à arbitrer tous les différends du transport, la clientèle ayant pris l'habitude d'avoir recours à son arbitrage dans toutes les contestations des délais de planche, des taux de surestaries, dans les avaries en cours de route ou à l'arrivée, etc...

Une autre fonction qui prend de l'importance actuellement est celle de collecte des taxes pour le compte de l'Administration. De même, par l'intermédiaire de son représentant à l'étranger, le courtier fait fonction de bureau de change. Ainsi, par de multiples fonctions, le courtier exerce le rôle d'agent de liaison entre le transporteur et le chargeur.

2.1.2.3 - La réglementation

Autrefois le régime était de l'entière liberté, les frets suivaient la loi de l'offre et de la demande. La concurrence s'exerçait d'une part entre le fer et la voie d'eau et au sein de cette dernière entre les courtiers eux-mêmes.

Le Gouvernement institua en 1916 le tour de rôle mais son champ d'application demeura restreint tant qu'il conserva son caractère facultatif.

C'est la loi du 18 Juillet 1936 qui a rendu le tour de rôle obligatoire pour les contrats au voyage et institué la réglementation des transports fluviaux.

Des modifications y furent apportées par la charte de la Batellerie du 22 Mars 1941 et l'arrêté du 29 Juin 1942 qui régissent actuellement le transport fluvial en dehors du droit commun des transports terrestres.

Ces dispositions ont été rassemblées dans le Code des Voies Navigables.

Les conditions contractuelles entre expéditeurs et transporteurs sont règlementées. Il est prévu trois formes de contrats :

- les contrats d'affrètement aux voyages (simples ou multiples) qui doivent être conclus obligatoirement dans un bureau de fret (sauf si un contrat d'affrètement de voyages multiples complète un contrat de tonnage),
- les conventions à temps,
- les conventions au tonnage.

Ces conventions peuvent être conclues en dehors d'un bureau de fret, mais elles sont néanmoins soumises au visa ou à l'autorisation de l'Administration.

L'accès à la profession de courtier de fret fluvial est réglementé. Ceux-ci doivent obligatoirement faire partie de la Chambre Syndicale dont ils dépendent. Ils doivent constituer une caution et sont assermentés.

Il existe en France huit chambres syndicales. Ce sont des organismes privés, sans caractère administratif, chargés de défendre les intérêts de la profession. Chaque chambre élit un bureau dont le nombre de membres, en général 7 ou 8 membres, dépend de l'importance du courtage dans la région considérée.

2.1.2.4 - Les bureaux de fret

C'est au lendemain de la guerre 1914 - 1918 que furent créés les bureaux de fret pour favoriser les lieux de rencontre. Les courtiers de fret exercent donc leur activité dans ces bureaux de fret qui fonctionnent sous le contrôle de l'Office National de la Navigation.

Les bureaux de fret centralisent l'offre et la demande de transport et établissent un tour de rôle conformément à leur règlement intérieur. Ils contrôlent les conditions d'affrètement.

2.1.2.5 - Le prix du transport

Il s'établit différemment selon qu'il s'agit de transport intérieur ou de transport international d'une part, de contrat au voyage ou de contrats à temps ou au tonnage d'autre part.

Les contrats au voyage portant sur un transport intérieur, sont soumis à une tarification obligatoire établie par l'Office National de la Navigation.

Celui-ci tient compte de la distance et de la nature de la marchandise.

La modification des barèmes est le fait des commissions régionales ou de la commission centrale instituées par les Pouvoirs Publics et le pouvoir de négociation du courtier en tant que tel en ce domaine est limité.

En transport international, le système est beaucoup plus souple puisque les prix des voyages à l'exportation et à l'importation sont libres et suivent la loi de l'offre et de la demande.

Le régime des frets sur le Rhin est fixé par une conférence de fret à laquelle adhèrent les grands armements rhénans.

En matière de contrats à temps et au tonnage, le courtier dispose aussi d'une grande latitude puisque tant en transport intérieur qu'en transport international, les prix sont libres.

2.1.2.6 - La rémunération du courtier de fret

Les conditions de rémunération du courtier de fret sont réglementées. L'Article 8 de l'arrêté du 29 Juin 1942 pris en application de la loi du 22 Mars 1941 précise :

"-La commission d'affrètement due au courtier de fret ne peut dépasser 5 % du montant du fret,

"-Le montant des surestaries et des primes diverses n'entre pas en ligne de compte pour le calcul de cette commission d'affrètement.

"-Cette rémunération plafonnée à 5 % du montant du fret est applicable aussi bien aux transports intérieurs qu'aux transports à l'exportation.

De plus, pour les transports intérieurs et sur la partie française du parcours pour les transports internationaux, il est prélevé 10 % de cette commission, soit 0,5 % au titre de la loi Morice pour l'entretien des canaux.

En outre, la loi autorise les courtiers à facturer deux tâches administratives :

- les frais de dossiers, le courtier de fret percevant théoriquement 25 F. pour cette tâche administrative,
- la rémunération due au connaissement fluvial qui s'élève à 1^o/_{oo} de la valeur de la marchandise, sans toutefois que la somme perçue puisse excéder 150 F.

En pratique, les courtiers facturent que fort rarement ces tâches administratives.

2.2 - Les mandataires

Le passage des frontières exige des formalités administratives complexes et souvent des ruptures de charges.

C'est pourquoi, les expéditeurs font appel à des professionnels pour réaliser de telles opérations : les commissionnaires agréés en douane et les transitaires frontaliers dans le domaine des transports terrestres.

Les mandataires exécutent les instructions remises par leurs mandants et ne répondent que de leurs fautes propres.

2.2.1 - Le commissionnaire agréé en douane

C'est une personne physique ou morale habilitée à effectuer les déclarations en douane.

La profession est régie par les articles 86 à 89, 92 à 94 du Code des Douanes et par l'arrêté du 1er Mars 1935 qui fixe notamment les conditions et la procédure de l'agrément ainsi que les obligations du commissionnaire agréé.

Ainsi, les personnes effectuant à la douane des déclarations en détail pour le compte d'autrui, sont soumises à des textes réglementaires qui imposent l'agrément et des contraintes précises et sévères et qui assujettissent leur activité à des règles strictes.

Ses honoraires sont fixés par un arrêté de la Direction des Prix.

La profession est donc constituée de spécialistes offrent des garanties de sérieux tant vis-à-vis de l'utilisateur que de l'Administration. Il est rare qu'ils n'exercent que cette activité ; généralement, elle est cumulée avec la fonction de transitaire.

2.2.2 - Le transitaire frontalier

2.2.2.1 - Origine de la profession

La profession est née de la complexité des opérations de passage en frontière qui sont susceptibles d'entraîner des ruptures de charge (arrivée par un moyen de transport et réexpédition par un autre) et réclament généralement des formalités administratives (déclaration en douane, production d'un certificat d'origine, licence d'importation, facture consulaire, etc.).

2.2.2.2 - Evolution de la profession

Depuis l'origine, les méthodes ont évolué, les formalités se sont assouplies et les ruptures de charge en frontière deviennent rares. Cependant, plusieurs raisons font que cette activité se poursuit :

- le dédouanement des marchandises expédiées par fer se fait en très grande partie à la frontière, seul le centre de Paris étant équipé pour faire du dédouanement au départ ou à destination (procédure T.I.F.).
- malgré les facilités offertes par les régimes de transit sous douane aux marchandises expédiées par route (carnet T.I.R, transit communautaire), le dédouanement en frontière est encore pratiqué.
- le lieu de passage en frontière s'avère souvent un bon endroit pour un dégroupage des marchandises provenant du pays d'origine et leur regroupement en vue de leur distribution dans le pays de destination.
Dans ce cas, les opérations frontalières sont non seulement administratives, mais physiques.
- les usages ont consacré la vente franco-frontière, ce qui exige la reconnaissance de la marchandise en vue de son transfert de propriété et une rupture dans la chaîne du transport, celui-ci étant fait pour le compte de commettants différents.

2.2.2.3 - Conditions d'exercice de la profession

Cette profession n'est pas en soi réglementée, mais les transitaires frontaliers doivent avoir la capacité de procéder aux diverses opérations qu'ils effectuent (agrément de commissionnaire en douane, licence de commissionnaire en douane).

CHAPITRE III : LES TRANSITAIRES, COMMISSIONNAIRES ET AUXILIAIRES DE TRANSPORT
MARITIME

I - PRESENTATION DES PROFESSIONS AUXILIAIRES DU TRANSPORT MARITIME

Le caractère international du transport maritime est bien évident, et en conséquence les propriétaires des marchandises et du navire ne sont généralement pas présentés au port où s'effectuent le débarquement et l'embarquement.

Il apparaît donc nécessaire que dans les ports, se trouvent des représentants, d'une part du navire, d'autre part de la marchandise. Cette distinction entre représentants des transporteurs et mandataires des expéditeurs, permet de simplifier la présentation des rôles et fonctions d'une partie des auxiliaires de transport maritime.

Mais les opérations portuaires ne sont qu'une partie d'un ensemble complexe : la chaîne de transport dont l'organisation ne se fait généralement pas à l'échelon du port, mais le plus souvent à l'intérieur du pays par un organisateur du transport qui est parfois le propriétaire de la marchandise, mais le plus souvent un commissionnaire de transport.

Le commissionnaire de transport à l'intérieur du pays sera aussi en relation avec le représentant du navire à l'intérieur du pays.

Nous allons reprendre les différentes professions en regroupant d'un côté les représentants du navire, de l'autre les représentants de la marchandise, et en présentant enfin un certain nombre de prestataires, au service de l'un et de l'autre, dont le principal est celui qui transfère physiquement la marchandise de la terre au navire, le manutentionnaire appelé dans les ports stevedore ou acconier.

Nous verrons successivement :

- les représentants de la marchandise :
 - . le transitaire-commissionnaire de transport,
 - . le transitaire portuaire.

- Les représentants des transporteurs :
 - . l'agent maritime,
 - . le consignataire du navire,
 - . le courtier maritime.
- Les entreprises de manutention : Stevedore et acconier,
- Les courtiers d'assurance,
- Les professions diverses.

II - LES REPRESENTANTS DE LA MARCHANDISE : LE TRANSITAIRE

2.1 - Raison d'être de la profession

Il est rare que le destinataire ou l'expéditeur de la marchandise soit présent dans le port.

Il est donc nécessaire qu'il ait un représentant qualifié pour effectuer différentes opérations physiques et administratives et notamment les opérations de douane.

Ce rôle est rempli par le transitaire, mais ce terme recouvre des responsabilités différentes et désigne des fonctions diverses. De plus, il ne concerne pas seulement les transports comprenant une phase maritime, l'opération de transit élémentaire consistant en effet à assurer la liaison entre deux modes de transport quelconques.

La profession de transitaire est donc née du désir des usagers de se décharger sur des prestataires de services spécialisés des opérations complexes qui sont nécessaires pour expédier ou recevoir des marchandises par la voie maritime.

De ce fait, cette profession ne peut être enfermée dans un cadre strict et doit faire preuve de suffisamment de souplesse pour rendre à ses clients tous les services que ceux-ci peuvent légitimement attendre.

C'est ainsi que le transitaire peut intervenir, d'une part :

- en tant que simple exécutant (mandataire),
- en tant qu'organisateur et responsable de la mise en oeuvre globale du transport (commissionnaire de transport),

d'autre part :

- au niveau du port,
- à l'intérieur du pays.

Si l'étendue de l'intervention et le degré de responsabilité du transitaire est variable selon les cas, il exerce toujours un rôle d'intermédiaire entre les exportateurs et les importateurs d'une part, les compagnies de navigation ou leurs représentants d'autre part.

2.2 - Les activités du transitaire travaillant en tant que mandataire

Lorsque le transitaire agit en qualité de mandataire, au niveau du port, il effectue ou fait effectuer sous sa responsabilité toutes les opérations physiques et les formalités administratives qui permettent à une marchandise qui arrive au port d'être passée en compte au transporteur maritime et à ses représentants. Le rôle du transitaire est de diminuer au maximum le temps de passage des marchandises au port.

Au moment de la réception de la marchandise au port, le transitaire doit assurer :

- le déchargement,
- le camionnage des marchandises jusqu'à l'entrepôt situé dans la zone portuaire,
- le dépôt de la marchandise à l'endroit que lui indique le représentant de l'armateur.

Il prend en charge des opérations administratives telles que pointer des marchandises lors du déchargement et recevoir un reçu de la part du représentant de l'armateur.

Dans certains cas, le transitaire peut aussi être amené, avant de livrer la marchandise au consignataire, à la stocker dans ses propres installations pour procéder aux opérations d'emballage et de groupage.

Parfois, le transitaire peut assurer un transbordement direct. Il n'est alors plus responsable d'aucune opération physique, puisqu'il s'est entendu au préalable avec le représentant de l'armateur pour que les marchandises soient directement mises à bord.

Le transitaire intervient aussi lors de la déclaration en douane. Elle est le plus souvent faite par l'agent agréé en douane du transitaire portuaire plutôt que par un commissionnaire en douane spécialisé. Son travail consiste essentiellement à remplir la liasse des douanes.

Après la remise physique de la marchandise au représentant de l'armateur, le transitaire intervient lors de la mise à bord et de la réception de la marchandise à bord.

Cette mise à bord et les contrôles correspondants seront effectués sous la responsabilité du consignataire, mais à l'aide de documents qui auront été rédigés par le transitaire.

En effet, la rédaction du connaissement est un des rôles essentiels du transitaire.

Après taxation par le consignataire, un certain nombre d'exemplaires du connaissement sont remis au transitaire pour paiement éventuel du fret et remise des deux originaux négociables au propriétaire de la marchandise.

On ne peut dire systématiquement que le transitaire portuaire travaille en tant que mandataire et réciproquement que le transitaire intérieur joue toujours le rôle de commissionnaire de transport.

En effet, un exportateur peut très bien demander à un transitaire intérieur de se mettre en contact avec tel transporteur pour assurer le transport terrestre d'une marchandise jusqu'à tel port où cette marchandise devra être remise à tel correspondant portuaire. Le transitaire a un certain rôle de coordinateur mais n'a pas le choix des moyens et est alors simplement mandataire de l'exportateur.

2.3 - Les activités du transitaire agissant en qualité de commissionnaire de transport

Le concept de commissionnaire de transport correspond à une notion de responsabilité et non à une fonction spécifique d'une profession déterminée. Il a la charge d'organiser un transport global et de le mettre en oeuvre en son propre nom pour le compte d'un commettant et en ayant la liberté du choix des moyens, et en assurant les responsabilités correspondantes.

Toute personne, quelle que soit sa profession, qui répond à un moment donné et pour un cas donné à cette définition joue le rôle de commissionnaire de transport.

Cette personne est le plus souvent un transitaire, car l'exportateur (ou l'importateur) qui souhaite se décharger de l'organisation globale du transport et du choix des moyens correspondants, s'adresse généralement à un transitaire.

Il est le plus souvent implanté à l'intérieur du pays mais il arrive qu'un transitaire portuaire soit chargé de l'organisation globale du transport.

D'une façon générale, le transitaire ne peut séparer les affaires qu'il traite en deux parties, celles pour lesquelles il ne joue plus que le rôle du mandataire et celles pour lesquelles il a toutes les responsabilités du commissionnaire de transport. En réalité, sa position se situe entre ces deux extrêmes.

En tant que commissionnaire de transport, le transitaire est qualifié pour aider les expéditeurs à concevoir, organiser et réaliser le transport de leurs marchandises.

Il étudie d'abord les différentes possibilités pour faire parvenir telle marchandise, à tel endroit, pour telle date. Il répertorie les diverses solutions en déterminant les avantages et les inconvénients de chacune d'elles, tant sur le plan quantitatif (prix de revient), que sur le plan qualitatif (sécurité en particulier).

Avant la conclusion du contrat, le transitaire procède à l'étude du prix du transport, des moyens les mieux adaptés, des emballages et conditionnements nécessaires, des conditions d'assurance et ceci en fonction de la nature de la marchandise, de son poids, de son volume, de sa valeur, des possibilités de fractionnement de l'envoi, des clauses du contrat commercial et des stipulations de l'accréditif, des conditions de livraison et des délais impartis.

Après la conclusion du contrat et sur instruction de son client, le transitaire réserve du fret, commande et contrôle l'emballage et le conditionnement, exécute ou fait exécuter l'enlèvement et l'expédition des marchandises par route, fer, voie d'eau, mer ou air.

Ses services procèdent aux transbordements, aux opérations de passage aux frontières, dans les ports ou aéroports, à l'établissement des documents nécessaires, à l'organisation et au contrôle de l'acheminement des marchandises vers leur lieu de destination, à la couverture des risques par un contrat d'assurance adéquat, à la délivrance ou à l'envoi des documents, à l'accomplissement des formalités consulaires et documentaires. En qualité de commissionnaire en douane, il effectue les formalités requises par l'Administration des Douanes.

Pour effectuer correctement son métier, le transitaire doit connaître la réglementation concernant l'importation et l'exportation des marchandises, non seulement dans son propre pays, mais encore dans les pays étrangers avec qui il travaille.

2.4 - Les conditions économiques de leur intervention

Les usagers ont la possibilité de s'adresser à un transitaire unique "leur transitaire" qui recherche, pour leur compte et en leurs lieu et place, le meilleur service qu'il soit possible de trouver, au plus juste prix. Il est alors tenu de rendre compte à son client de toutes les dispositions prises et d'en justifier les raisons.

Il est rémunéré par une commission dite commission de transit à laquelle viennent s'ajouter éventuellement la commission en douane et le remboursement des débours.

Le blocage de la commission de transit pendant de nombreuses années a obligé de s'écarter quelque peu de ce schéma théorique.

Très généralement, le transitaire perçoit, en outre, les commissions qui lui sont versées par les armateurs à qui il apporte du fret.

Mais les usagers ont aussi la possibilité de consulter eux-mêmes plusieurs transitaires à qui ils demandent de remettre un prix forfaitaire pour l'opération envisagée (prix global ou à la tonne). Dans ce cas, la concurrence joue entre transitaires.

Le transitaire choisi ainsi, a la faculté de choisir librement les transporteurs, sous réserve que ceux-ci offrent un service adéquat (délais et qualité de service).

La rémunération du transitaire provient de la marge qui existe entre le prix forfaitaire réglé par le client, auquel s'ajoutent éventuellement des commissions reçues des armateurs, et les débours (fret, camionnage, etc.).

2.5 - Les conditions juridiques de leur intervention

Du point de vue juridique, les transitaires interviennent, soit comme simples mandataires de leurs clients, soit en qualité de commissionnaires de transport.

Dans le premier cas, ils exécutent les instructions de leurs mandants. Ils ont obligation de mettre en oeuvre les moyens nécessaires à l'exécution de leur mission.

Dans le deuxième cas, ils contractent l'engagement de faire transporter, sous leur propre nom et aux conditions convenues, les marchandises qui leur sont remises par leur commettant, en utilisant les moyens qu'ils choisissent eux-mêmes dans l'intérêt de leurs clients. Sauf cas de force majeure, ils sont garants de l'arrivée de la marchandise à bon port. Ils sont responsables du fait de leurs sous-traitants lorsque la responsabilité de ceux-ci est elle-même engagée et dans la mesure où ils le sont.

Bien que cela ne soit pas une règle absolue et qu'il faille admettre des exceptions, on peut considérer que, dans la grande majorité des cas :

- lorsqu'il fait appel à un transitaire unique, celui-ci agit comme mandataire et est rémunéré par une commission,
- lorsque le transitaire est choisi après mise en concurrence, il agit comme commissionnaire de transport et traite à forfait.

2.6 - Responsabilité et privilège

Le transitaire peut s'exonérer de sa responsabilité ou la limiter sous réserve que cette disposition ait été acceptée par son client. En fait, il se réfère généralement à des clauses types qui sont :

- les conditions générales de la Fédération Française des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport,
- les règles uniformes pour un document de transport combiné établi par la Chambre de Commerce Internationale,
- les prescriptions du connaissement FIATA (Fédération Internationale des Auxiliaires de Transport et Associés).

Pour garantir le paiement de ses créances, le transitaire dispose du droit de rétention et peut faire jouer le privilège prévu par l'article 75 du Code de Commerce.

2.7 - La réglementation

Les professions de transitaire et de commissionnaire de transport maritime sont libres.

Toutefois, dans la mesure où ceux-ci se livrent accessoirement à des activités qui rentrent dans le cadre de la commission de transport terrestre, ils doivent posséder la licence correspondante.

Cette licence a été accordée à tous les transitaires en exercice au moment où elle a été créée. Les transitaires nouveaux doivent demander cette licence selon la procédure réglementaire.

2.8 - Le transit des biens d'équipement et des charges indivisibles

Tout ce qui a été dit précédemment sur le transitaire agissant comme commissionnaire de transport, est applicable au transit des biens d'équipement et des charges indivisibles. Cependant, ces activités présentent quelques caractéristiques techniques propres qui font qu'elles n'intéressent qu'un petit nombre d'entreprises très spécialisées :

- L'importance des études :

L'acheminement à l'étranger, dans des pays où les infrastructures sont peu développées, des éléments nécessaires pour monter une usine ou construire un ouvrage de génie civil, pose des problèmes qui ne peuvent être résolus que par un bureau d'études exercé.

- L'importance et l'étalement des affaires :

Un tel marché porte généralement sur plusieurs dizaines de milliers de tonnes dont le transport est étalé sur de nombreux mois, voire des années. Souvent, le transitaire se voit confier l'appel des marchandises. Cela suppose une infrastructure administrative solide et une surface financière sérieuse.

- L'utilisation de matériels extrêmement spécialisés, pour manipuler et transporter des charges de plus en plus lourdes (parfois plusieurs centaines de tonnes) et encombrantes, ne pouvant emprunter que des itinéraires très particuliers sur terre et nécessitant parfois des navires spécialisés pour les acheminements par mer.

III - LES REPRESENTANTS DES TRANSPORTEURS : L'AGENT MARITIME ET LE CONSIGNATAIRE DE NAVIRE

Le navire appartient ou est loué à l'armateur qui l'exploite commercialement et techniquement.

L'armateur peut être une personne physique, mais le plus souvent c'est une personne morale, Société ou Compagnie de Navigation.

L'armateur ne peut être partout présent. Il a bien un certain nombre de succursales, en particulier dans les ports principaux où il exploite des lignes régulières. Mais il a besoin sur l'ensemble du territoire qu'il dessert, d'avoir des représentants chargés par lui principalement de trouver la marchandise pour remplir ses navires.

Pour assurer ce rôle essentiellement commercial, les Compagnies de Navigation font appel à un agent maritime ou à un consignataire de navire (éventuellement aux deux).

3.1 - L'agent maritime

Le concept d'agent maritime est très flou. Initialement on avait tendance à considérer que l'agence maritime était une entreprise installée dans un port et faisant aussi bien du transit que de la consignation ou du courtage.

Aujourd'hui, il faut considérer que l'agent maritime est le représentant d'un ou éventuellement plusieurs armateurs avec qui il est lié par contrat pour les représenter et les assister dans le domaine commercial.

Cette évolution s'est manifestée par un changement d'orientation du Syndicat National des Agents Maritimes qui faisant initialement partie de la Fédération Française des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport, s'en est détaché, pour se rapprocher de la Fédération des Consignataires. Les statuts de ce Syndicat qui ont été récemment refondus, confirment cette interprétation des faits.

Les fonctions essentielles de l'agent maritime sont :

- le marketing,
- la prospection et l'engagement du fret,
- la négociation du contrat de transport,
- la cotation des frets,
- l'organisation et la cotation des transports terminaux,
- la tenue à jour des états de réservation de fret,
- la signature des connaissements et l'encaissement du fret pour le compte de l'armateur.

L'agent maritime peut être établi n'importe où, il peut avoir une compétence territoriale large ou réduite, mais il est évidemment le plus souvent près des centres d'activités susceptibles de fournir du fret. En France, les agents maritimes sont implantés dans les ports, et d'autre part à Paris, Lyon et dans le Nord.

Le rôle effectif de l'agent maritime varie entre de très larges limites sur le plan de l'autonomie et de la responsabilité.

C'est ainsi qu'un agent maritime donné peut être :

- agent général d'un armement : il dépend alors du siège d'une compagnie de navigation étrangère qu'il représente, non seulement commercialement mais aussi juridiquement, parfois même dans les conférences.

L'agent général peut être amené à désigner les autres agents maritimes et les consignataires.

La zone contrôlée par l'agent général d'une compagnie de navigation peut être plus ou moins étendue : groupe de pays, pays, région. Les autres agences maritimes de la zone contrôlée par l'agent général dépendent alors de lui (ils en reçoivent les directives et lui rendent compte).

- Agent maritime dépendant d'un agent général situé en France ou à l'étranger.

C'est ainsi que certains agents maritimes français dépendent d'agents généraux situés à Anvers.

- Agent maritime d'une succursale française d'une compagnie étrangère.

- Agent maritime dépendant du siège d'une compagnie française.

- Agent maritime dépendant d'une inspection régionale d'une compagnie française.

L'entreprise qui est agent maritime est souvent par ailleurs transitaire.

L'agent maritime n'intervient pas en cas de tramping et joue un rôle beaucoup plus faible à l'importation qu'à l'exportation, les industriels français achetant beaucoup plus souvent C.A.F. ou rendu que départ.

3.2 - Le consignataire de navire

L'agent maritime peut ne pas être installé dans un port. D'autre part, il n'est pas nécessaire pour un armateur d'avoir des représentants partout dans l'ensemble de ses activités.

Mais il est indispensable que l'armateur ait un représentant dans tous les ports qu'il fréquente. Ce représentant peut être aussi agent maritime, mais le plus souvent il en est distinct. Il s'appelle alors le consignataire du navire.

Il est le représentant contractuel de l'armateur dans le port. Sa vocation est donc plus technique et ses activités plus concentrées dans les ports.

Sa mission peut être aussi de plus courte durée. L'armateur dont un navire touche occasionnellement un port prend un agent consignataire pour le représenter. On ne conçoit pas un agent maritime occasionnel.

De même un agent maritime ne peut pas, sauf de très rares exceptions, représenter des lignes concurrentes. Un consignataire a, par contre, plus de latitude dans ce domaine.

Le consignataire de navires est la personne physique ou morale qui est chargée à titre permanent ou à titre occasionnel, d'effectuer au niveau du port, au nom et pour le compte de l'armateur, les opérations que le capitaine n'effectue pas lui-même.

Il s'occupe à la fois des navires et de la marchandise.

Sur le plan des opérations physiques et administratives, son rôle consiste à réceptionner la marchandise du transitaire auquel il remet un reçu et à devenir, dès lors, le dépositaire de cette marchandise bien qu'il n'ait pas encore signé le connaissement. Il s'occupe ensuite du chargement de la marchandise à bord du navire. Il contacte le manutentionnaire et s'entend avec lui et le représentant du navire pour fixer les modalités de chargement. Il surveille le chargement du navire et contrôle éventuellement les conteneurs, leur équipement et leurs mouvements.

D'une façon générale, le consignataire maintient les contacts nécessaires avec les chargeurs, les réceptionnaires, les transitaires, les autorités portuaires et autres.

S'agissant des opérations commerciales et financières, le consignataire établit les factures de fret, contrôle les engagements de fret, répartit la place qui lui est allouée et avise l'armement de la situation.

Il calcule les rabais immédiats ou différés applicables ou non aux chargements, selon qu'ils sont ou non adhérents à la conférence concernée, puis établit le manifeste de fret qu'il adresse à l'armateur. Il signe les connaissements et encaisse le fret et verse à l'armateur les frets encaissés.

Sur le plan du contentieux, le consignataire fait les réserves nécessaires à l'égard du manutentionnaire, du transitaire et de l'expéditeur. Il établit les procès verbaux d'avaries de la marchandise (et du navire) et recherche les colis manquants. Il assure les contacts avec les compagnies d'assurance.

Enfin, il peut arriver que le consignataire assume la responsabilité d'opérations concernant le navire, telles que :

- obtenir un poste à quai ou un hangar auprès de la capitainerie du port,
- prévoir et organiser les mouvements de navires,
- négocier et faire exécuter les contrats de pilotage, remorquage, manutention pointage,
- pourvoir aux besoins des navires au port (avitaillement, etc.),
- renseigner l'armateur sur les réservations faites effectivement à bord du navire.

On constate que parfois certaines tâches confiées au consignataire recouvrent partiellement celles dévolues à l'agent maritime. Il appartient dans chaque cas, à l'armateur d'organiser sa représentation au mieux de ses intérêts et de définir clairement quelles fonctions il entend confier à chacun.

3.3 - Organisation et réglementation de ces professions

Ces professions n'ont pas fait l'objet de réglementation d'ordre public.

Par contre, leurs organisations professionnelles ont fait un effort louable pour normaliser leurs activités.

Il a été créé, entre autre, à cet effet, un Comité Français de Liaison des Consignataires, Courtiers et Agents Maritimes (COFRALI) qui regroupe :

- la Chambre Syndicale des Courtiers d'Affrètement Maritime et de Vente de Navires de France,
- la Fédération des Groupements Professionnels d'Agents Consignataires de Navires dans les Ports Français,
- le Syndicat National des Agents Maritimes,
- le Syndicat National des Courtiers Maritimes de France.

On remarquera la présence des courtiers maritimes à côté des agents maritimes et consignataires, qui provient du fait que le courtier maritime est très souvent désigné comme le consignataire de l'affréteur.

Cet organisme a publié un contrat type d'agence de ligne régulière (trafic de conteneurs). La distinction entre les fonctions d'agent maritime et de consignataire n'est pas explicite, mais les activités sont classées d'une façon correspondant bien aux distinctions que nous avons faites entre ces professions.

IV - LES AUTRES CATEGORIES D'AUXILIAIRES DE TRANSPORT MARITIME

4.1 - Les courtiers

La profession de courtier est libre et a vocation de servir d'intermédiaire entre :

- frêteur et affréteur de navires,
- vendeur et acheteur de navires,
- constructeur de navires et armateur.

Bien que la plupart du temps, les activités de ces professions soient spécifiques, elles donnent parfois lieu à quelques confusions.

4.1.1 - Le courtier maritime ou "courtier juré et conducteur de navires"

En France, en ce qui concerne les navires étrangers, il existe une restriction à la possibilité de représentation du navire par le consignataire. Il s'agit là d'une survivance historique et l'utilité de cette restriction est aujourd'hui contestée, la conduite en douane d'un navire ne présentant plus les mêmes difficultés qu'autrefois.

En effet, la représentation du navire étranger vis-à-vis de l'Administration est réservée à un auxiliaire particulier qui possède ainsi le monopole de la conduite en douane d'un navire. Il s'agit là d'une charge comparable à celle de Notaire ou d'Huissier. Cette charge a pour origine les garanties que l'Administration recherchait vis-à-vis d'armateurs étrangers peu connus et éventuellement peu solvables.

Une des fonctions principales du courtier maritime est de présenter à l'Administration des douanes les divers documents permettant au navire et à la marchandise d'accéder à la partie terrestre du port.

C'est uniquement, une fois ces formalités effectuées par cet officier ministériel, que les opérations de débarquement et d'embarquement peuvent être exécutées.

Pour les navires français, le rôle du courtier maritime est joué par le représentant de l'armement dans le port qui s'appelle alors le commis-succursaliste.

4.1.2 - Le courtier d'affrètement

Le courtier est le mandataire de l'une ou des deux parties contractantes (l'armateur et l'affrèteur, en général un chargeur d'une cargaison importante). Il les assiste dans la rédaction et la signature d'un contrat d'affrètement (charte-partie). Il ne peut être appelé en garantie de la charte-partie qu'il a aidé à conclure ni par les armateurs, ni par les affrèteurs, ni par des tiers.

Son éthique est plus stricte que celle d'un simple mandataire et toutes les règles professionnelles insistent sur l'objectivité dont il doit faire preuve (voir le statut de la Chambre Syndicale des Courtiers d'Affrètement Maritime ou encore les règles recommandées par la "Baltic and International Maritiem Conference" aux parties intéressées par l'affrètement maritime et la consignation de navires).

Le mandat du courtier n'est pas nécessairement préalable. Il a non seulement le droit, mais encore le devoir de proposer à ses clients les affaires qui peuvent leur convenir. Il faut donc, pour exercer ce métier, avoir une connaissance aussi parfaite que possible du commerce maritime.

Son rôle ne se limite pas nécessairement à la préparation et à l'établissement du contrat d'affrètement et c'est ainsi qu'il peut jouer le rôle de consignataire des affrèteurs à temps.

Le courtage d'affrètement est rémunéré par une commission dont le montant et les conditions de paiement doivent être précisés dans la charte-partie.

4.1.3 - Le courtier de construction, achat et vente des navires

Son rôle consiste à mettre en relation des transporteurs maritimes et des chantiers navals.

Il doit donc connaître le parc mondial de navires, être en rapport constant avec les chantiers navals et les compagnies maritimes, orienter les uns et les autres en fonction des volumes à transporter et des possibilités de trafic à créer.

Il est par ailleurs souvent courtier d'affrètement.

4.1.4 - Le courtier-juré d'assurances

Ses activités le conduisent à mettre en rapport l'armateur ou l'affréteur d'un navire et les compagnies d'assurances qui acceptent de couvrir les risques des navires (assurance-corps) d'une part et les chargeurs et les compagnies d'assurances (assurance "facultés", c'est-à-dire des marchandises).

Cette fonction est normalement exercée par un courtier-juré d'assurances, mais certaines professions, en particulier les transitaires, sont aussi autorisées à l'exercer.

De plus, le courtier-juré d'assurances exerce un certain nombre d'activités complémentaires de gestion, pour le compte des compagnies d'assurances, en particulier :

- Il établit les polices,
- Encaisse les primes et les redistribue aux assureurs,
- Règle les litiges.

Ce rôle de gestionnaire est rendu complexe par la présence de plusieurs assureurs, parfois plusieurs dizaines d'assureurs sur une même affaire, notamment pour l'assurance-corps.

Le courtier juré-d'assurances est un officier ministériel qui possède non pas un monopole, mais un privilège (il n'existe pas d'obligation de passer par un courtier, mais si on le fait, on est obligé de choisir un courtier-juré d'assurances).

Ce privilège n'existe pas dans les autres pays.

4.2 - Les entreprises de manutention

Les entreprises de manutention effectuent la presque totalité des opérations physiques exécutées dans le port. On distingue habituellement les entreprises de manutention proprement dites qui sont chargées en particulier du chargement et du déchargement des navires, des entreprises dites de "petite manutention" et de camionnage, qui interviennent surtout pour le compte des transitaires pour le chargement et le déchargement des engins de transport terrestre.

Les manutentionnaires n'interviennent que comme prestataires de services, agissant pour le compte d'une compagnie de navigation, d'un consignataire ou d'un transitaire et n'ont donc pas la responsabilité fonctionnelle globale des opérations.

Les entreprises de manutentionnaires se divisent en deux catégories spécifiques : Les stevedores, opérant dans tous les ports de l'Atlantique et les aconiers, dans les ports méditerranéens.

Leur rôle est de manutentionner la marchandise, c'est-à-dire de la prendre aux abords du navire et de la placer dans la cale de celui-ci. Pour ce faire, le manutentionnaire fait appel à une main d'oeuvre appelée dockers, embauchée pour exécuter une tâche déterminée dans une période de temps de courte durée. Il utilise également des accessoires de manutention et différents appareils pouvant lui appartenir. Il peut enfin utiliser la grue du port ou celle du navire (mât de charge).

Le manutentionnaire doit placer la marchandise en cale selon le plan de chargement : arrivage.

Dans certains cas, le manutentionnaire cède alors la place à un spécialiste pour fixer ces marchandises dans la cale. Ces spécialistes font partie d'une société d'acconage (saisissage).

Le rôle de l'acconier est plus étendu que celui du stevedore : alors que ce dernier limite son intervention et sa responsabilité aux opérations de manutention, l'acconier étend ses activités au domaine de l'entreposage puisqu'il est chargé de la réception et de la gestion des marchandises à quai (c'est-à-dire dans les zones de stockage qu'elles soient à l'air libre ou sous entrepôt) pour le compte du responsable de la consignation (cas des marchandises diverses) ou des responsables du transit (vracs).

La séparation du rôle de manutentionnaire de celui de transitaire qui apparaît pourtant, a priori, plus désigné pour s'occuper de la mise à bord d'une marchandise dont il est responsable à l'intérieur du port, se justifie pleinement par l'importance de l'arrimage, en particulier dans le cas de marchandises diverses.

Par contre, lorsqu'il s'agit de vrac ou d'unités de charge, il peut paraître normal que le transitaire soit en même temps manutentionnaire, ce qui existe dans bien des cas.

Enfin, il arrive, au contraire, que des manutentionnaires de marchandises diverses soient des filiales d'armements.

Il apparaît donc une certaine confusion au niveau des rôles joués par les différents auxiliaires présents dans le port.

4.3 - Professions diverses

Parmi les autres professions qui gravitent autour du transport maritime, on trouve essentiellement les commissaires aux avaries et les entreprises de pilotage, de remorquage et de lamanage.

4.3.1 - Le commissaire aux avaries

A pour principale fonction de régler au niveau du port ou d'une région, les contentieux relatifs aux navires ou aux marchandises. C'est un expert désigné par l'ensemble des Compagnies d'assurance.

4.3.2 - Les entreprises de pilotage, de remorquage et de lamanage

- A l'entrée et à la sortie des ports, la conduite des navires doit obligatoirement être effectuée par des pilotes. Ce sont des travailleurs indépendants qui sont nommés par le Ministre des Transports, après concours et qui possèdent, à titre individuel ou collectif, le matériel nécessaire à leur activité (locaux, bateaux...).
- Les compagnies de remorquage sont des entreprises privées locales ou nationales. Leur activité consiste à fournir un ou plusieurs remorqueurs pour aider un navire à effectuer certaines manoeuvres à l'entrée, à la sortie ou à l'intérieur d'un port.
Dans les ports les moins importants, cette activité est gérée par la Chambre de Commerce.
- Les entreprises de lamanage sont aussi des entreprises privées à caractère artisanal le plus souvent.

Le lamanage consiste à passer les amarres des navires sur les organes d'amarrage des postes à quai, lors de l'arrivée au port et à libérer ces mêmes amarres lors du départ du navire.

Certaines stations de pilotes ont adjoint cette activité à leurs prestations.

CHAPITRE IV : LES AUXILIAIRES DU TRANSPORT AERIEN

I - PHYSIONOMIE DE LA PROFESSION

Le transport aérien fait appel à deux professions d'auxiliaires qui sont complémentaires bien qu'étroitement imbriquées.

L'agent de fret aérien est un prestataire de services qui a pour fonction d'exécuter toutes les opérations accessoires au transport.

Le groupeur de fret aérien procède, comme son homologue terrestre ou maritime, à l'appairage des marchandises, en tenant compte de leur nature et de leur destination, en vue de constituer des unités de charge propres à faciliter et accélérer le transport.

II - L'AGENT DE FRET AERIEN

L'agent de fret est un mandataire qui procède aux opérations suivantes :

A l'exportation :

- réserver du fret,
- enlever la marchandise à domicile,
- préparer l'envoi : pesage, cubage, étiquetage,
- préparer et exécuter les formalités administratives (lettre de transport aérien, licence d'importation, certificat d'origine, déclaration en douane, etc.),
- remettre le fret à la compagnie de transport.

A l'importation :

- aviser le destinataire de l'arrivée de la marchandise,
- prendre en charge la marchandise (et contrôler son bon état apparent),
- exécuter les formalités administratives (déclaration en douane, présentation des documents nécessaires à leur admission, etc.),

- livrer la marchandise.

Ce métier n'est soumis à aucune réglementation d'ordre public, mais, en pratique, il faut être agréé par une organisation de transporteurs pour pouvoir l'exercer (IATA : International Air Transport Association ou ATAF : Association des Transporteurs Aériens de la Zone Franc).

III - LES GROUPEURS DE FRET AERIEN

Comme les groupeurs terrestres et maritimes, les groupeurs aériens agissent comme commissionnaires de transport.

Pour exercer ce métier, il est nécessaire de disposer des entrepôts nécessaires pour recevoir et allotir les marchandises et former les conteneurs de groupage.

Les expéditions de groupage ne bénéficient pas d'une tarification particulière, mais les tarifs aériens prévoient des taux dégressifs en fonction du poids des envois ou de leur conditionnement. Les groupeurs ont ainsi la possibilité d'acheminer les marchandises à un taux moyen inférieur à celui qui serait applicable à un envoi individuel. Cela dégage la marge brute nécessaire à la rémunération de leurs services.

La plupart des groupeurs de fret aérien sont des entreprises enregistrées comme agents IATA Fret. Ils se doivent donc de respecter la réglementation tarifaire IATA, pour ceux qui opèrent sur les lignes internationales. Pour les relations situées à l'intérieur de la zone franc, les groupeurs peuvent être agréés par l'ATAF.

IV - LES AGENTS DE FRET AERIEN ET L'IATA

L'agrément IATA a un caractère contractuel. Il ne peut être obtenu que par les agents de fret aérien qui satisfont à un certain nombre de conditions fixées par l'IATA.

En contre-partie, ils reçoivent des compagnies aériennes auxquelles ils remettent leurs expéditions; une rémunération sous la forme d'une commission de 5 % calculée sur les frais de transport applicables à ces expéditions.

Le statut des agents de fret agréés par l'IATA est régi depuis le 1er Mars 1970 par la résolution 811 "Réglements concernant les Agences Messageries IATA". Ce texte précise les conditions nécessaires pour l'enregistrement et est complété par un autre texte (résolution 811 a) qui détermine les modalités suivant lesquelles s'effectue l'enregistrement (Cargo Registration and Review Board et Cargo Investigation Panel).

Avant Mars 1970, dans l'ancienne résolution (810 b), le critère fondamental retenu pour accorder l'agrément était que les agents traitent un minimum de fret dont le volume était déterminé par le Panel local.

En outre, l'agrément était local, c'est-à-dire qu'il était accordé agence par agence et non à la société elle-même. De plus, la commission n'était pas cessible, un bureau n'étant pas en mesure de commissionner d'autres bureaux de la société.

Avec la mise en application de la nouvelle résolution, les conditions essentielles pour être agréé, ont été modifiées.

- Tout d'abord, il faut que les agents de fret aérien disposent d'un personnel qualifié et d'installations appropriées pour fournir tous les services et remplir toutes les fonctions de manutention nécessaires à un traitement correct des messageries de l'expéditeur.
- Ils doivent aussi veiller à ne remettre aux transporteurs que des marchandises prêtes à embarquer. Les envois doivent être assortis de L.T.A. dûment remplis (comprenant les indications relatives à la taxation, au poids, à la dimension et à la nature des produits expédiés) et accompagnés de tous les documents nécessaires.

- En outre, les agents de fret doivent être en mesure de promouvoir le fret aérien.

De plus, l'enregistrement devient national. Il n'est plus accordé à l'agence régionale, mais à la société elle-même. La société peut dès lors demander l'enregistrement de toutes les agences satisfaisant aux conditions citées ci-dessus.

Enfin, la commission rémunératrice devient tout ou partie cessible non seulement à un autre commissionnaire mais aussi à toute personne autres que l'expéditeur ou le destinataire. Cette cessibilité permet à la société, en dehors de son réseau d'agences enregistrées, contrôlées, et commissionnées, d'étendre son réseau en commissionnant d'autres agents économiques, des transporteurs par exemple, qui lui fournissent du fret dans des régions où la société n'est pas directement implantée.

Il ressort de l'avis des auxiliaires de transport aérien et des compagnies aériennes, que cette résolution présente des avantages par rapport à l'ancienne qui n'était pas facilement applicable et qui comportait des conditions d'action des agréments quelque peu arbitraires et contestables.

Notamment du fait de la cessibilité de la commission, il devient possible de faire de la sous-traitance. Cette dernière permet de couvrir un territoire plus étendu. Par ailleurs, la possibilité de céder tout ou partie de la commission peut faciliter le développement des trafics en permettant de rémunérer les efforts fournis par l'agent commissionné par l'auxiliaire, pour lui procurer du fret supplémentaire.

Par contre, la résolution comporte un certain nombre d'inconvénients. Pour recevoir l'agrément, elle fait place à une certaine part de subjectivité en exigeant des auxiliaires d'être en mesure de promouvoir le fret aérien. De même, elle accorde, de façon libérale, l'enregistrement d'agents non professionnels, d'entreprises ayant une activité en transport aérien de façon intermittente, ou de sociétés créées par des usagers et fonctionnant pratiquement avec un seul client, qui neutralisent l'action des véritables professionnels.

Enfin, certaines sociétés peuvent recourir systématiquement à la sous-traitance pour faire exécuter l'ensemble des opérations (opérations douanières par un agréé en douane, ramassage et livraison par un transporteur, etc.). Or, l'application de la résolution 811 n'est correctement réalisée que lorsque les auxiliaires sont en mesure de proposer des services complets.

V - LES AGENTS DE FRET AERIEN ET L'ATAF

Les résolutions :

- 450 "Règles concernant les agents Messageries",
- 451 "Procédures d'agrément",
- 452 "Contrat d'agence de vente messageries",
- 551 "L'acceptation des expéditions",
- 552 "Expéditions prêtes au transport".

contiennent les principales règles régissant le statut des agents agréés par l'ATAF.

Elles sont établies en parfaite correspondance avec celles instituées par l'IATA, à la seule différence que l'agrément ATAF est assorti de la réalisation d'un certain chiffre d'affaires.

L'agrément doit être demandé et est accordé par chacun des pays appartenant à la zone franc. De même, les agents agréés par l'ATAF reçoivent une commission du transporteur qui ne peut se cumuler avec celle accordée par l'IATA.

Il existe toutefois quelques différences avec la réglementation fixée par l'IATA, notamment sur le plan tarifaire.

Les agents agréés ATAF peuvent conclure deux types de contrats tarifaires consentis soit :

- à des clients s'engageant à expédier un certain volume de fret vers une destination déterminée,
- à des groupeurs s'engageant à expédier un certain volume de fret (70 tonnes) sur l'ensemble du réseau ATAF, chaque lot expédié ne devant pas être d'un poids inférieur à 500 Kg.

En contre-partie de ces contraintes de tonnage, clients et groupeurs bénéficient de tarifs spéciaux calculés à partir du tarif normal. Pour les contrats ouverts aux groupeurs, la réduction représente 60 % du tarif de base.

Les groupeurs publient leurs tarifs de groupage sur l'ensemble des destinations de la zone ATAF. Leur application est soumise à l'approbation et au contrôle conjoint de groupeurs et de compagnies aériennes. Cette façon de procéder fait que tout tarif accordé à un groupeur vaut pour l'ensemble des groupeurs, ce qui laisse au client la possibilité de choisir librement son commissionnaire.

Ce système de tarifs contractuels a engendré un accroissement considérable du volume de fret aérien transporté entre la France et les pays de la Zone franc.

Dans le système IATA, il n'existe pas ce type de contrats tarifaires. Ce système de tarifs contractuels n'a pu être pris en considération par l'IATA car elle doit être en harmonie avec la réglementation en vigueur dans certains pays étrangers, notamment aux Etats-Unis, le C.A.B. s'oppose à toute discrimination tarifaire entre usagers.