

ENTPE

Patrick NIERAT

Les bureaux régionaux de fret

Travail de fin d'études
Maître de TPE
Alain BONNAFOUS

1982

CDAT
7206

Je tiens à remercier particulièrement l'entreprise
Foissin pour l'accueil qu'elle m'a réservé pendant une
quinzaine de jours, ainsi que Monsieur Gay, directeur
du BRF de Lyon.

S O M M A I R E

	page
INTRODUCTION	3
RAPPELS	4
<u>PREMIERE PARTIE : LE BUREAU DE FRET</u>	5
I - Généralités	6
II - Fonctionnement	7
III - Obligations des commissionnaires : la règle des 40-60	8
IV - Les contrats d'affrètement	10
V - Le financement des BRF	11
VI - Le contrôle de la règle des 40-60	11
VII - Les tours de priorité	13
VIII - Pratique du BRF : le BRF de Lyon	13
<u>DEUXIEME PARTIE : L'OFFRE DE TRANSPORT OU LA DEMANDE D'APPAIRAGE</u>	20
I - Les transporteurs qui s'adressent au BRF	21
II - Les transporteurs sont cloués au BRF	24
III - Les abonnés (ou les transporteurs locaux)	24
IV - Libres, conventionnés, contractuels ?	25
V - Optimisation sous contraintes	27
VI - Les dysfonctionnements	29
VII - L'évolution d'une entreprise	30
VIII - Conclusion	32
<u>TROISIEME PARTIE : LA DEMANDE DE TRANSPORT OU L'OFFRE D'APPAIRAGE</u>	33
I - L'affréteur d'une grosse entreprise de transport	34
II - La journée de l'affréteur	36
III - L'évolution de la demande de transport	38
IV - Les affréteurs purs	40
V - Les transporteurs contractuels	42
VI - La situation des contractuels	43
VII - L'écrémage : le transport pour Mende	47

<u>TRC</u>	(suite) :	
V	Expériences de l'affréteur vis à vis du BRF	49
	Manque de pouvoir des BRF sur les affréteurs	51
	Partition de 40-60 telle qu'elle est effectuée par l'affréteur	52
<u>QUA</u>	<u>III : L'EXPERIENCE ETRANGERE</u>	55
	Expérience allemande	56
	Expérience aux Pays-Bas	59
	Expérience en Angleterre	60
<u>CIV</u>	<u>III : PROPOSITIONS</u>	61
	Introduction	62
	Annexe 0	63
	Annexe I	65
	Annexe 2	67
<u>COI</u>		70
<u>ANN</u>	Annuaire des BRF	71
	Annexe I : bulletin d'inscription	72
	Annexe II : fiche d'appairage	73
	Annexe III : BRS Datafreight	74
<u>BI</u>		78

INTRODUCTION

Cela fait vingt ans que le BRF existe et il n'est toujours pas assez efficace! Les transporteurs qui s'y adressent paraissent les parents pauvres du transport, car les affréteurs se conservent la part la plus intéressante du fret.

L'objectif de ce TFE est d'étudier les comportements des divers intervenants, afin de tenter de comprendre les raisons qui s'opposent à une meilleure organisation des BRF et par là même à une meilleure efficacité du secteur.

Afin de comprendre l'activité des BRF et la logique de fonctionnement des transports, nous étudierons dans une première partie la formation de l'offre de transport (ou demande d'appairage). Cette étape nous montrera qui sont les transporteurs qui traitent leurs chargements par l'intermédiaire du BRF, ainsi que le fonctionnement interne de celui-ci.

Dans une deuxième partie, nous jetterons un regard sur le rôle d'un affréteur (qui peut être également transporteur). Nous verrons alors ce que représente le BRF pour ces derniers, ainsi que le rôle que cette profession joue envers la productivité d'une part du secteur.

Nous observerons dans la troisième partie les expériences étrangères, toutes liées à l'évolution technologique (informatique et réseau télévisé). Cela nous conduira à envisager dans la dernière partie plusieurs schémas d'évolution possibles du BRF et éventuellement une réorganisation de la profession.

Rappels

Précisions sur le vocabulaire employé.

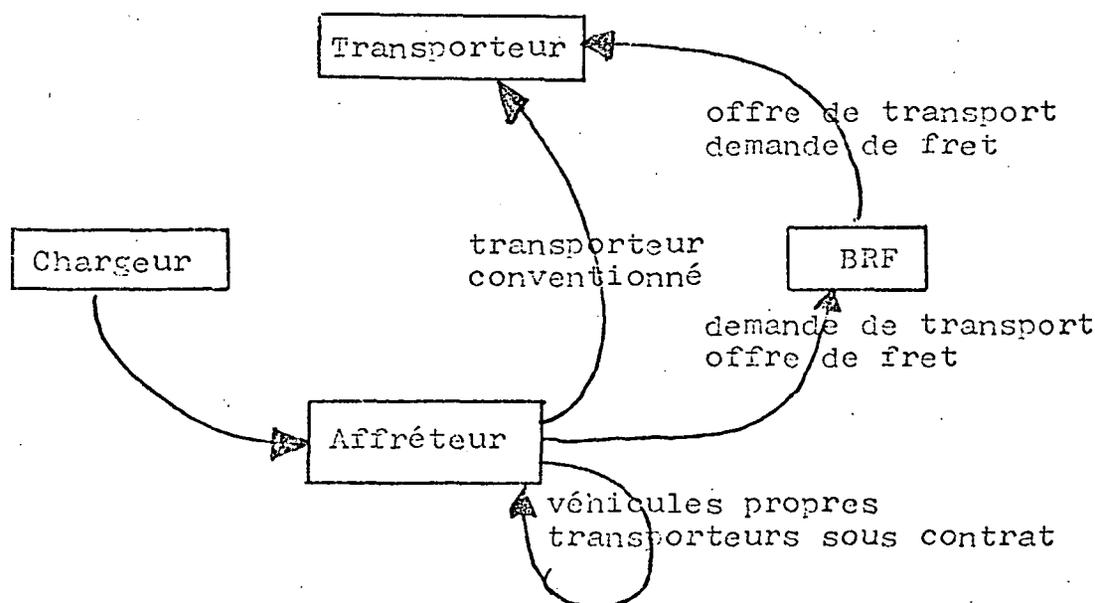
Chargeur, client: ce terme désigne celui qui a à transporter quelque chose quelque part.

Commissionnaire de transport: rôle charnière entre le chargeur et le transporteur. C'est celui qui, ayant été chargé d'un transport, le fait exécuter par un tiers. Sont commissionnaires: les affréteurs, les groupeurs, les transitaires, ...

Affréteur: C'est un commissionnaire. Il remet le transport à un transporteur. Il est responsable des voies et moyens qu'il choisit pour l'acheminement des marchandises.

Transporteur routier: il exécute lui même le transport avec son propre matériel.

Le schéma situe les différents intervenants et image quelques liaisons.



D'autres liaisons existent, mais elles ne seront pas exposées ici

P R E M I E R E P A R T I E

LE B U R E A U D E F R E T

I Généralités

Les BRF ont été mis en place en 1961 par décret en vue d'assurer le bon fonctionnement du marché des transports de marchandises et de permettre une coordination des transports. Ils remplaçaient les bistrots spécialisés qui regroupaient les offres de fret par région. Les transporteurs de chaque région avaient l'habitude de s'y rendre. Il y avait alors des bistrots bretons, occitans, ... Cette organisation des transports satisfaisait les affréteurs qui y proposaient leurs lots et pour lesquels le patron s'engageait; il savait quels transporteurs viendraient recharger et il connaissait ses habitués. Il n'acceptait pas de prendre des lots pour lesquels il ne pensait pas trouver un transporteur. Après, le patron négociait le fret avec chacun, favorisait probablement les gros consommateurs, ...

Le rôle du BRF consiste à organiser l'appairage de l'offre de transport proposée par les transporteurs et la demande qui est adressée par les commissionnaires. Il enregistre les demandes de transport au départ de la région et centralise tous les transporteurs qui arrivent et font appel à cet organisme pour leur permettre de réaliser leur voyage retour.

La gestion de cet organisme est assurée par un conseil d'administration paritaire regroupant des transporteurs et des commissionnaires; chacune des deux professions est représentée par un nombre égal de membres. Son président est toujours un transporteur, son président délégué un commissionnaire. Le conseil d'administration est élu pour 3 ans. Les BRF sont placés sous la tutelle du ministère des transports.

La France est découpée en 19 régions de BRF. Un centre national coordonne leurs organisations, c'est le CNBRF. Celui-ci assure une péréquation des charges pour réduire les distortions dues aux activités régionales. Il dirige et contrôle l'action et l'administration des BRF.

A Lyon, le BRF Rhône-Alpes compte 9 personnes et regroupe 17 lignes téléphoniques (les demandes de transport sont le plus souvent adressées par téléphone). Pour tenir compte des divers pôles de la région, il existe deux agences décentralisées: Grenoble et Saint-Etienne.

II Fonctionnement

Le BRF est un lieu où sont concentrés des véhicules en attente de fret retour. Théoriquement, ces camions ne doivent pas être utilisés en transport de zone courte dès lors que le transporteur bénéficie d'une inscription au BRF. Des téléphones y sont à la disposition des routiers pour qu'ils puissent prendre contact avec les affréteurs. Il en est ainsi pour éviter qu'ils aillent démarcher les clients, casser les prix et déstructurer l'organisation qui est en place.

...Inscription du transporteur: à son arrivée au bureau, chaque transporteur se fait inscrire. Il doit pour cela présenter les originaux de sa carte grise et de sa licence de transporteur. Il obtient un tour de priorité qui servira à trancher quand plusieurs transporteurs réclameront le même fret. Ce tour est fonction du droit des transports, du jour et de l'heure d'arrivée.

...Arrivée d'une demande de transport: L'offre de fret arrive par téléphone ou par télex. Elle émane OBLIGATOIREMENT d'un commissionnaire (affréteur ou courtier en fret). La description de chaque lot est notée sur une fiche d'appairage dont une partie sera retournée pour cacher au transporteur les renseignements qu'elle indique. Sur la partie qui reste visible sont indiquées les caractéristiques techniques du voyage proposé (nature de la marchandise, poids, conditionnement, origine et destination, impératifs de livraison, contraintes diverses et spécificité du camion recherché), ainsi que le prix proposé. Sur la partie qui reste cachée, on note les coordonnées du commissionnaire. La fiche est alors compostée puis mise à l'affiche sur un tableau qui regroupe les demandes de transport de même destination.

...La mise à l'affiche:

Pendant les dix premières minutes les transporteurs peuvent l'examiner, mais personne ne peut la réclamer.

De la 11^{ème} à la 20^{ème} minute joue la règle de la priorité: si un transporteur demande le lot, une annonce est faite dans la salle. Si personne ne se présente, elle va au transporteur. Si il y a concurrence, le lot ira au transporteur qui a le tour le plus favorable.

A partir de la 21^{ème} minute il sera donné au premier qui en fera la demande. Jusque là, seuls les transporteurs présents

peuvent récupérer le lot, mais à partir de cet instant, il peut être proposé aux transporteurs qui téléphonent. Ce transporteur fournit lors de son appel son numéro de carte grise et son numéro de licence.

Au transporteur qui prend le lot, les employés fournissent les coordonnées du commissionnaire (les renseignements qui sont restés cachés tant que la demande de transport était à l'affiche). Le transporteur contacte le détenteur du fret par téléphone et conclue l'affaire (sinon, le lot est remis à l'affiche). On complète la fiche d'appairage avec les renseignements concernant le transporteur. Ce dernier en conserve un exemplaire (Si le fret a été pris par téléphone, le BRF le conserve car le chauffeur pourrait en avoir besoin en cas de litige). Un deuxième exemplaire est destiné au commissionnaire, et les deux autres restent au BRF; ils vont servir au contrôle. Le lot reste proposé pendant deux heures pendant lesquelles il ne peut le reprendre sauf pour le remettre à ses véhicules propres. Au bout de ces deux heures, il peut à tout moment le proposer à n'importe qui. Il doit alors établir une "fiche d'appairage régularisé" et doit prévenir le BRF pour retirer le lot de l'affiche. Si il n'avise pas le BRF et qu'un transporteur le demande il doit le lui donner ou payer une amende.

III. Obligations des commissionnaires- la règle des 40-60

Afin de garantir le fonctionnement des BRF, les commissionnaires de la région ont l'obligation de déclarer au BRF tous les lots d'un poids supérieur à 3t et qui doivent être transportés à plus de 200 km, à l'exception de tout ce qui nécessite un véhicule spécial (citernes, bennes, convois exceptionnels,...) ou requiert un travail particulier (déménagements, groupage). Néanmoins les commissionnaires peuvent confier à des transporteurs, avec lesquels ils ont passé une convention écrite de rechargement, jusqu'à 40% de leur tonnage de fret passible du BRF. Les conventions doivent être enregistrées par le BRF qui a le pouvoir de les refuser. A Lyon, ces conventions ne sont acceptées que pour des affréteurs qui traitent plus de 200t par semaine.

Les conventions de rechargement sont des accords entre UN

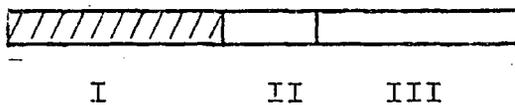
commissionnaire et UN transporteur qui peut posséder plusieurs véhicules. Un transporteur peut passer convention chez plusieurs commissionnaires. C'est son intérêt car le conventionné perd toute priorité au BRF. Les frets remis directement sont appelés appairages directs. Le fret restant, dont le tonnage ne peut être inférieur à 60% du total dont dispose l'affréteur, fait l'objet d'une demande au BRF; ce sont les appairages normaux. Les affréteurs apprécient cette solution, qui leur permet de travailler avec des gens qu'ils connaissent, et, qui est moins contraignante pour eux que le système des contrats que nous verrons plus loin. Ils ne s'engagent pas à donner du fret aux conventionnés, mais seulement à les charger dans la limite de leurs possibilités. Les transporteurs qui utilisent cette convention ont le plus souvent une ligne régulière au départ de leur région vers la région de l'affréteur qui leur permet d'effectuer le retour assez rapidement.

Nomenclature des appairages

FRETS OFFERTS AUX BRF (60% minimum du tonnage)			Sous contrôle (40% maximum)
Offre chargée par un véhicule proposé par le BRF (y compris par Tép.) ↓ APPAIRAGE NORMAL	Offre chargée par un véhicule non inscrit au BRF ↓ APPAIRAGE REGULARISE	Offre non chargée ↓ OFFRE NON SATISFAITE	Offre chargée par un transporteur conventionné ↓ APPAIRAGE DIRECT
Appairages délivrés par le BRF			États mensuels contrôlés par le BRF

IV Les contrats d'affrètement

Il est par ailleurs essentiel de noter qu'il existe aussi des contrats qui lient un véhicule précis d'un transporteur et un affréteur. Nous reviendrons plus loin sur ces contrats, mais il faut savoir que le véhicule est alors considéré comme un véhicule propre de l'affréteur et qu'à ce titre, l'affréteur n'a pas à déclarer au BRF les frets qu'il confie aux transporteurs sous contrat. Une partie du fret échappe donc totalement au BRF. L'usage de ces contrats n'est pas du tout marginal et est pratiqué plutôt par les grandes entreprises. Les schémas ci-dessous montrent l'importance de ces contrats, face au volume de fret traité par certaines entreprises:



Exemple I



Exemple II

$I + II + III =$ Tonnage total de fret dont dispose l'affréteur

I = Tonnage remis aux véhicules propres et aux véhicules sous contrat. Dans le deuxième exemple, cette part est égale à 70% du total

$II+III =$ Tonnage passible de BRF

II = tonnage remis directement aux conventionnés: 40% de $(II+III)$

III = tonnage proposé aux BRF.

Tous les lots qui composent ces tonnages étaient au départ passibles de BRF, ce qui veut dire, d'un tonnage supérieur à 3t et pour une distance de plus de 200 km. Dans l'exemple 2 sur 10.000t de fret, 7000t sont traitées sans que le BRF en ait connaissance, sur les 3000t restantes seulement 1800t y seront proposées, même pas 20% de l'activité de l'affréteur!

Ces exemples situent l'importance de cette règle, le pourcentage probable qui est déclaré aux BRF.

V Le financement des BRF

Le financement de ces organismes est assuré par une taxe d'appairage qui est perçue pour chaque appairage, que celui-ci soit normal, direct ou régularisé. Cette redevance est de 17,50 francs. Elle était dernièrement de 16,50 francs et les charges qu'elle entraînait se décomposait comme suit: le transporteur devait payer 9F et le commissionnaire 7,5F. Pratiquement, le timbre d'appairage est fourni par le commissionnaire qui retient les 9F sur la facture que lui envoie le transporteur.

Cette contrainte d'autofinancement a conduit les BRF à modifier leur attitude vis à vis du poids des lots et à accepter des lots de poids inférieur à 3t. Cette pratique apporte 40% de recettes supplémentaires, mais elle présente l'inconvénient de fausser le rôle du BRF qui propose maintenant beaucoup de petits lots. Certaines règles tentent de limiter l'entrée des petits lots: celle du payant-pour, qui fixe un prix à la tonne pour ces lots qui ne sont pas soumis à la TRO; le prix de base retenu est celui proposé par la TRO pour les lots d'un poids de 3t. Certains BRF imposent même, que les lots inférieurs à une tonne payent pour une tonne.

Le CNBRF assure une péréquation de ces revenus; cela crée quelques mécontentements parmi les administrations des BRF, car ceux qui limitent leur action aux lots passibles de BRF profitent également de la redistribution.

VI Le contrôle de la règle des 40-60

Pour contrôler le respect de cette règle, le BRF dispose d'un côté des fiches d'appairage qui sont regroupées par affréteur, et de l'autre côté, d'un état des appairages directs qui lui est envoyé par l'affréteur tous les mois. Si le BRF ne disposait que de ces informations, il est sûr que la règle serait toujours respectée puisque le BRF n'aurait pas d'autres documents que l'état récapitulatif envoyé par l'affréteur. Pour avoir un contrôle efficace de l'activité de l'affréteur et pour vérifier que les vignettes d'appairage ont bien été

collées, pour les appairages directs, le BRF doit remonter aux feuilles d'expédition regroupées à l'APCT. (association professionnelle des commissionnaires de transport). Ces feuilles sont obligatoirement établies pour tout affrètement (quand un affréteur affrète un véhicule qui ne lui appartient pas). Elles permettent de connaître l'activité de l'affréteur. Aussi, un employé du BRF se rend à l'APCT régulièrement pour dépouiller ces feuilles. Comme elles sont en trop grand nombre, il regardera plus particulièrement celles des commissionnaires sur lesquels il a des doutes et il effectuera quelques sondages sur le comportement des autres. Il existe donc une certaine marge pour l'affréteur qui peut ne pas être contrôlé. Il peut être tenté, pour économiser quelques vignettes et pour traiter directement avec des conventionnés, d'oublier de déclarer certains frets.

Dans tous les cas, les statistiques ne sont établies que pour les lots passibles du BRF. Le volume de fret des lots inférieurs à 3t est quand même calculé, et, si un affréteur dépasse de quelques points les 40%, le BRF tient compte de ce tonnage pour réagir. Si un affréteur a traité 44% de son tonnage passible de BRF en appairages directs et qu'en contre partie il a proposé un tonnage important de petits lots, le BRF sera probablement assez indulgent.

Les statistiques sont faites tous les mois et le BRF impose le respect de la règle pour la moyenne annuelle.

Le BRF n'a aucun rôle de vérification en ce qui concerne le respect de la TRO; les transporteurs sont contrôlés par le GPR (groupement professionnel routier) et les commissionnaires par l'APCT. Pour tout fret passible de BRF, ils doivent envoyer une fiche à l'organisme compétent.

Dans tous les cas, la commission retenue par l'affréteur pour les lots déclarés au BRF ne peut excéder 15% du prix traction.

VII Les tours de priorité

Ce tour sert à établir un classement équitable des transporteurs s'adressant au BRF, en tenant compte de leurs conditions d'accès au marché. Pour les transporteurs placés dans les mêmes conditions, le classement se fait par ordre chronologique d'arrivée. Une première liste rassemble les transporteurs de zone longue, qui ne sont ni conventionnés, ni contractuels, une deuxième les transporteurs de TIR, une troisième les contractuels et la dernière regroupe les conventionnés. Chacune de ces listes est prioritaire devant celles qui la suivent. Cette classification favorise les transporteurs libres, ceux qui n'ont aucun lien avec les affréteurs.

Il faut noter une modification récente qui scinde en deux la liste numéro un. Elle avantage les transporteurs extérieurs en fin de semaine afin de faciliter leur retour: du Jeudi à 14 heures jusqu'au Vendredi soir, le transporteur qui demande un lot pour sa région d'origine (celle de sa plaque d'immatriculation) bénéficie d'une priorité absolue. Cette modification marque la tendance actuelle qui voudrait redonner au BRF son rôle d'origine en défavorisant les transporteurs locaux et en leur dressant une liste séparée.

Enfin, il existe une proposition à l'étude afin de ne pas enregistrer 2 véhicules d'un même transporteur sans laisser un écart de deux heures. Cette décision repose sur le principe qu'une grande entreprise peut, et, doit avoir un service commercial organisé. Elle ne doit pas pouvoir s'appuyer sur un organisme comme le BRF qui agirait ainsi comme une de ses agences commerciales. Cela limiterait également le risque pour un BRF d'être envahi par les véhicules d'un gros transporteur.

VIII Pratique du BRF: le BRF de Lyon

.. De 250 à 300 appairages par jours, de 5000 à 6000 véhicules par mois. Une progression en terme de véhicules de +5% par an. Cela ne signifie pas qu'il y a autant de véhicules rechargés, car les transporteurs vont jusqu'à prendre 5 ou 6 lots. La moyenne est entre 1,5 et 2 lots par véhicule.

.. Le BRF traite 100.000 tonnes de fret par mois.

.. Il y a de 27 à 33% de transporteurs non satisfaits, ce qui veut dire que ces transporteurs se sont inscrits au BRF et qu'ils sont partis sans rien y prendre (ils peuvent avoir rechargé ailleurs, sans doute illégalement). Parallèlement, ce sont 9 à 10% des offres qui ne sont pas satisfaites (des offres de fret).

.. La majeure partie du fret part dans les 20 premières minutes. Ce sont donc les transporteurs du BRF qui les prennent. Cela signifie qu'on ne peut jouer sur le temps en espérant une meilleure demande de transport.

.. 30% du fret (en nombre d'appairages) est adjudgé par téléphone

.. 40% des offres de fret concernent des lots de moins de 3t. La tendance est aux petits lots. Avant, on avait l'habitude de stocker et de faire des envois complets de 20t. Aujourd'hui, pour réduire les stocks, on enverra plutôt quatre fois cinq tonnes. Ces lots intéressent le BRF pour des raisons financières, ils attirent aussi les transporteurs à qui ils permettent de profiter d'un petit complément de chargement et d'arrondir la recette à la fin du mois.

.. Sur les 600 commissionnaires de la région Rhone-Alpes, seulement 250 travaillent avec le BRF. Parmi les autres, certains sont spécialisés dans les transports particuliers, mais beaucoup disposent d'une licence d'affréteur dont ils ne se servent que très occasionnellement. Il y aurait peut-être un "nettoyage" à faire estiment certains professionnels. Sur les 250, il y a environ 50 affréteurs importants qui proposent 1000 à 2000 tonnes par mois et environ 200 petits qui traitent de petits tonnages de 150 à 200 tonnes. Enfin, il y a à peu près 80 commissionnaires qui ont des conventions.

.. L'activité du BRF est la plus forte entre 9h et 11h (comme chez les affréteurs).

.. La rotation du tour fait qu'un transporteur gagne 100 places par jour. L'attente moyenne varie de 48h à 72h suivant la destination alors qu'il y a 6 ou 7 ans, on rechargait dans les 24h.

.. On trouve au BRF essentiellement des petits transporteurs qui ne possèdent pas de service commercial: 85 à 90% sont des transporteurs extérieurs qui cherchent un retour, mais 10 à 15% sont des transporteurs locaux qui ont perdu leurs

clients et qui ne travaillent plus qu'avec les BRF.

.. En Février 1982, les résultats de l'exploitation du BRF de Lyon ont été les suivants:

les 5385 véhicules qui se sont présentés comprenaient

- . 1174 quatre roues (3t à 11t)
- . 458 camions remorque
- . 689 petites semi de 21t
- . 3064 grandes semi de 38t

On peut les répartir en fonction du critère du type de transporteur

- . 53 étaient en transport international
- . 546 étaient des transporteurs locaux
- . 224 faisaient de la zone courte
- . 81 étaient titulaires d'un certificat d'inscription (concerne les véhicules de moins de 6t de PTC)
- . 4481 faisaient de la zone longue.

1500 véhicules n'ont pas été rechargés.

Il faut retenir le nombre important de véhicules à grande capacité: 3064 semi-remorques de 38t proposant une charge utile de plus de 20t.

.. Il serait intéressant de disposer de statistiques plus complètes. Le BRF n'a pas de connaissance précise de la répartition géographique de l'offre de transport, de la nature des lots en fonction des destinations. Il n'est pas sûr, non plus si il existe une corrélation entre les lots proposés (leur taille, leur fréquence de sortie,...) et la destination. En ce qui concerne les affréteurs, nous savons grâce aux feuilles d'expédition qu'il y a un déséquilibre entre ce qui arrive dans les régions et ce qui en part. Ces déséquilibres se retrouvent-ils au BRF?

Pour essayer d'apporter une réponse partielle à quelques-unes de ces questions, nous avons dépouillé les fiches d'appariements d'une journée du BRF.

Les conclusions que nous en tirons doivent être regardées avec beaucoup de réserves. Une étude satisfaisante aurait du porter sur une période plus longue. Un traitement de données sur une période d'un mois permettrait de déceler des données concernant les transporteurs, sur leur manière de charger, la fréquence de retour au BRF, ...

- 16 -
 ACTIVITE DU BRF DE LYON. JOURNEE DU 18 MAI 1982.

	LYON			GRENOBLE			LYON + GRENOBLE		
	App	m	σ	App	m	σ	App	m	σ
Paris	17	8.53	6.6	9	9.27	4.45	26	8.79	5.95
lille	20	4.17	5.02	4	10.50	7.34	24	5.23	5.96
Rouen	13	5.88	5.56	3	15.87	5.85	16	7.76	6.84
Reims	8	2.18	1.30	1	7.	0	9	2.71	1.95
Nancy	13	1.79	1.48	1	6.	0	14	2.1	1.8
Strasbourg	9	3.24	2.01	5	4.98	1.06	14	3.86	1.96
Quimper	8	8.33	6.38	0	0	0	8	8.33	6.38
Nantes	13	10.13	8.48	3	14.57	4.13	16	10.96	8.03
Orléans	15	2.4	2.88	2	14.25	5.75	17	3.79	5.08
Dijon	12	8.53	7.64	0	0	0	12	8.53	7.64
Limoges	6	9.79	7.74	5	7.8	3.12	11	8.88	6.17
Lyon	5	6.9	9.11	1	10.	0	6	7.42	8.39
Bordeaux	26	3.65	4.22	3	15.86	8.06	29	4.91	6.05
Toulouse	14	4.31	4.75	1	3.	0	15	4.22	4.6
Sète	17	4.14	4.47	3	5.	2.16	20	4.27	4.22
Marseille	46	10.13	8.63	8	10.37	7.51	54	10.17	8.48
La Rochelle	10	4.67	5.82	1	9.	0	11	5.06	5.69
Clermont-F	9	7.11	5.31	1	20.	0	10	8.40	6.35
Caen	7	1.82	0.87	1	20.	0	8	4.09	6.07
	268	6.04		52	10.19		320	6.71	
	263			51			314		

(App: nombre d'appairages
 m: moyenne σ : écart-type)

Pour cette journée:

- . 47 offres non satisfaites : 174 tonnes
- . 54 véhicules non satisfaits : 945 tonnes
- . 236 demandes de fret (véhicules): 3213 tonnes
- . 329 appairages normaux: 2595 tonnes
- . 19 appairages régularisés: 186 tonnes

COMPARAISON DES REPARTITIONS GEOGRAPHIQUES DES ACTIVITES
DES AFFRETEURS ET DU BRF RHONE-ALPES (non compris trafic
regional)

	Répartition pour les affréteurs de Rhône-Alpes en %	Activité du BRF de Lyon en tonnes	Activité du BRF de Lyon en appai- rages	Répartition pour le BRF de Lyon en %	Répartition pour le BRF de Grenoble en %	Répartition pour le BRF Lyon+Greno- ble en %
Paris	15.53	145.02	17	9.1	16.05	10.9
Lille	9.83	83.56	20	5.3	8.1	6.0
Rouen	5.66	76.51	13	4.8	9.2	5.9
Reims	2.73	17.43	8	1.1	1.4	1.2
Nancy	4.28	23.35	13	1.5	1.2	1.4
Strasbourg	5.12	29.13	9	1.8	4.8	2.6
Rennes	1.72					
Nantes	6.95	131.73	13	8.3	8.4	8.3
Orléans	4.41	36.1	15	2.3	5.5	3.1
Dijon	9.08	102.4	12	6.5	0.	4.9
Limoges	4.40	58.71	6	3.7	7.5	4.7
A Lyon		34.52	5			
Bordeaux	3.56	94.90	26	6.0	9.2	6.8
Toulouse	3.88	60.31	14	3.8	0.6	3.0
Montpellier	3.46	70.34	17	4.4	2.9	4.1
Marseille	19.38	466.1	46	29.4	16.0	26.1
La Rochelle		46.65	10	2.9	1.7	2.7
Clermont-F		63.96	9	4.0	3.9	4.0
Quimper		66.67	8	4.2	0	3.2
Caen		12.75	7	0.8	3.9	1.6
B Au départ de Lyon		1620.14	268			
B - A		1585.63	263			

B - A correspond au fret traité au départ de Lyon émis vers les autres régions BRF (Lyon non compris)

* Origine: L'affréteur routier, son rôle dans l'économie.

Le premier tableau établit une ventilation géographique de l'activité du BRF de Lyon. On peut constater la grande diversité des tonnages moyens des lots, suivant les directions. Il est surprenant de constater que pour Marseille les lots sont de taille plus intéressante qu'ailleurs. On trouve sur cette liaison, plus que sur les autres, beaucoup de chargements complets de 20t. Cette caractéristique est due au port de Marseille. Cependant, le nombre d'appairages réalisés n'est pas suffisant pour révéler des tendances.

Le second tableau permet d'établir une comparaison entre les poids relatifs de chacune des régions pour le BRF et pour l'ensemble des affréteurs de la place Lyonnaise. Tous les frets des affréteurs correspondent à des affrètements, ce qui signifie que le transport est effectué par un autre que l'affréteur (véhicules sous contrat ou avec convention). Si la règle des 40-60 portait sur la totalité du fret, les poids relatifs de chaque région devraient^{être} comparables pour le BRF et pour les affréteurs. On constate que sur les liaisons où les affréteurs profitent de structures performantes, le poids relatif de la région pour le BRF est nettement en deçà du poids pour les affréteurs. Ainsi, pour Paris, le poids pour les affréteurs est de 15,53% de l'activité en tonnage, alors que pour le BRF situé à Lyon, il ne représente que 9,1% de l'activité. Toujours pour Paris, mais au départ du BRF Grenoble, les résultats sont du même ordre. En effet, cela s'explique par la moindre importance des entreprises implantées dans la région grenobloise et le caractère moins "lignard" de ces entreprises (je pense à Bourgey Montreuil qui couvre le territoire). A contrario, les poids relatifs seront inversés pour les relations moins structurées: c'est le cas pour Marseille.

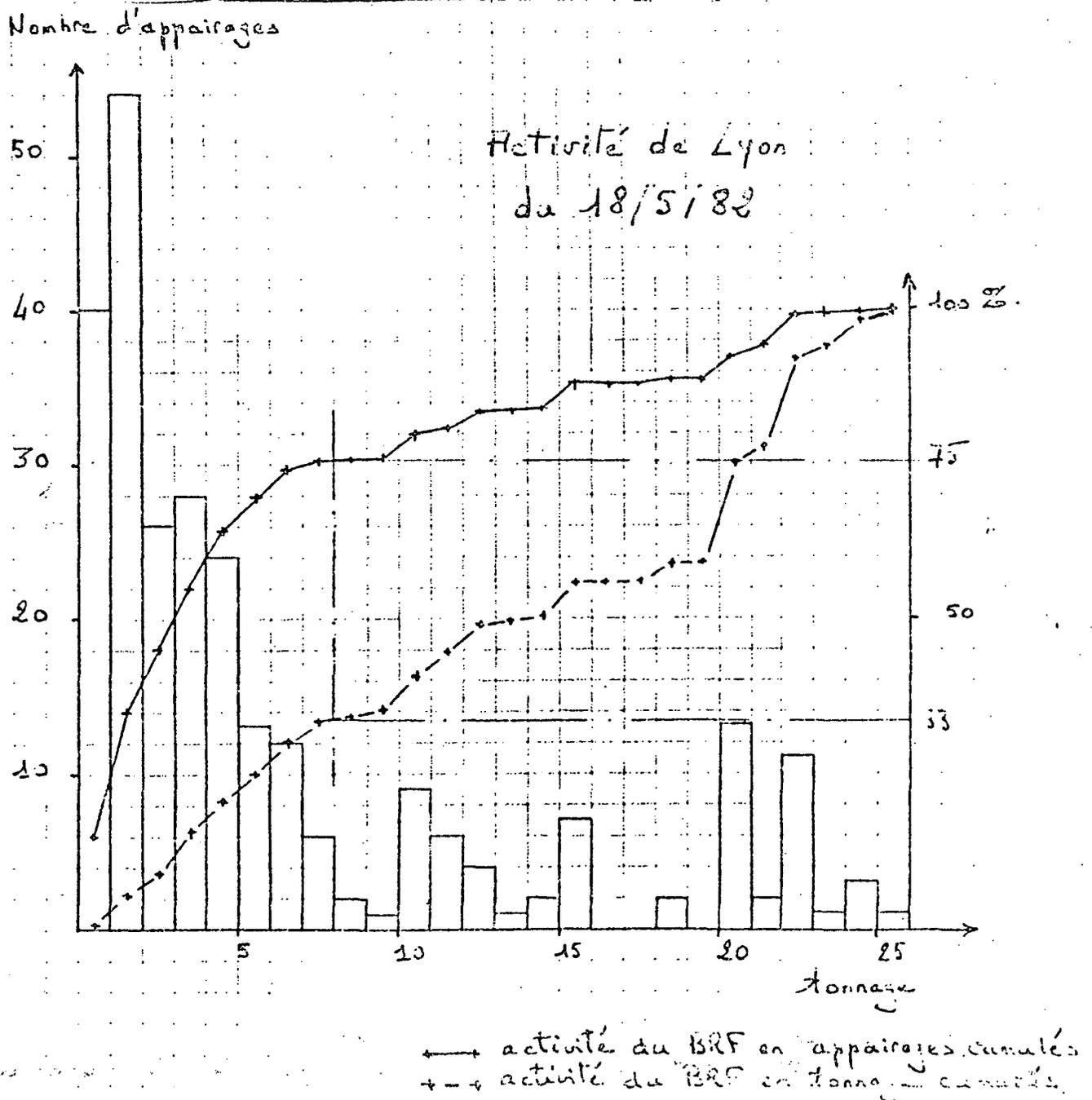
Il existe donc une nette différence entre les répartitions pour le BRF à Lyon et pour les affréteurs; différence qui paraît s'expliquer par la taille et l'implantation d'entreprises spécialisées.

Le graphe de la répartition des lots en fonction de leurs poids met en évidence deux logiques pour comprendre le BRF. Si on se base sur le plan financier ou sur le nombre d'appairages réalisés (ce qui revient au même), il est équivalent pour le BRF de traiter un lot de 500 Kg ou un lot de 20t. Cette activité

du BRF montre que le BRF réalise l'essentiel de son activité avec des petits lots: 45% des appairages concernent des lots de moins de 3t, 75% de l'activité consiste en la réalisation des appairages des lots de moins de 7t.

On comprend que la signification de ces appairages n'est pas la même pour les transporteurs pour lesquels il vaut mieux raisonner en tonnage. C'est le sens de la deuxième courbe qui propose le tonnage cumulé. On s'aperçoit alors que cette courbe est assez linéaire et que 75% de l'activité du BRF en termes d'appairages correspondent à 33% du tonnage traité!!

Il y a donc une certaine dissonance entre ces deux manières de constater l'activité du BRF.



DEUXIEME PARTIE

L'OFFRE DE TRANSPORT OU
LA DEMANDE D'APPAIRAGE

I Les transporteurs qui s'adressent au BRF.

En théorie, les portes du BRF sont ouvertes à tous les transporteurs qui exercent leur profession pour le compte d'autrui et qui sont munis d'une licence en règle (la carte rouge). Il n'y a pas de critère de sélection dépendant de la taille de l'entreprise ou de son implantation dans la région. Donc tout véhicule d'un transporteur peut s'y présenter, que ce soit un véhicule en Transport International Routier (TIR), conventionnés ou contractuels. La règle de priorité est chargée d'établir une certaine justice dans la manière d'y accéder. En fait, et on le comprend aisément, la taille et l'activité de l'entreprise, et la conjoncture économique vont fortement conditionner l'utilisation que chaque entreprise va faire du BRF. En période de forte activité, les entreprises structurées trouvent facilement du fret et ne s'adressent pas au BRF. Les artisans s'arrangent avec les clients ou les affréteurs. Au BRF, on voit essentiellement des artisans et des petites entreprises. La demande de transport est forte et l'offre "presque" insuffisante. A l'opposé, en période de forte crise, quand le fret est rare, les entreprises arrivent plus difficilement à recharger leurs véhicules et ont tendance à en envoyer quelques-uns au BRF. Les conventionnés souffrent eux aussi de la conjoncture, car la règle des 40-60 en tonnage diminue la quantité de fret disponible et ils sont alors obligés de s'adresser au BRF. Enfin, les artisans et les petites entreprises qui n'ont pas d'autre possibilité, s'y retrouvent à fortiori. En bref, l'offre de transport est considérablement accrue alors que la demande de transport est elle au plus bas.

Présenté différemment, on peut dire que l'utilisateur habituel du BRF n'a pas de circuit commercial et qu'il est étranger à la région le plus généralement. Les usagers occasionnels que l'on retrouve dans les moments difficiles sont tous ceux qui ont une structure commerciale, des clients sur place (c'est par exemple le cas du petit transporteur qui travaille pour une entreprise locale qui est conduite elle à moins vendre en période de récession), des transporteurs

conventionnés et parfois même des transporteurs contractuels. Ainsi, les BRF peuvent être amenés à recharger des véhicules Calberson comme ceux des tout petits artisans. Les BRF semblent destinés alors aux transporteurs les plus défavorisés, domaine alors envahi en cas de crise.

Face à une aussi grande diversité de situations, on ne peut dresser une description d'un modèle de transporteur s'adressant au BRF. A l'intérieur de chacune des catégories que nous avons proposées, les comportements sont également très variés. Les artisans patrons sont les plus motivés à recharger, tout comme les chauffeurs qui sont payés en fonction de leur activité. Par contre, les chauffeurs qui sont rémunérés au fixe ne sont pas très regardants et attendent le plus souvent la fin de la semaine pour repartir, afin de ne pas être obligés d'effectuer un deuxième tour pendant la semaine. Cette dernière remarque a son importance, car elle reflète les résultats de la politique de réduction d'horaires dans le secteur. Les employés payés au fixe ont tendance à limiter leur travail. Un autre comportement qui marque cette diversité des méthodes et habitudes de travail est celle du transporteur qui "finit" son véhicule et pour lequel les contraintes d'amortissement n'existent pas. Entre ces extrêmes des transporteurs qui rechargent en une semaine et de ceux qui repartent en quelques heures, les véhicules en général repartent pleins et en moyenne le rechargement s'effectue en trois jours; ce qui n'assure qu'une rotation par semaine.

Dans cette analyse, le BRF paraît être le terrain des petits transporteurs, ce qui, comme le souligne P.Salini, révèle les inégalités dans l'organisation des appairages; cette organisation qui semble très aisée pour les grosses entreprises qui disposent d'un volume suffisant de fret qu'elles peuvent combiner, regrouper, modifier, paraît totalement impossible aux PME et aux artisans qui sont conduits à utiliser les services du BRF. Inégalités encore pour l'accès au fret, car on ne trouve au BRF que ce qui a pu y arriver: les frets les moins rentables, ceux de classe 5 à 8, alors que les affréteurs se réservent les autres.

Je ne reviendrai pas sur l'organisation des grosses entreprises dont nous aurons une esquisse dans la seconde partie. Par contre, je dirai quelques mots sur les principales caractéristiques des transporteurs (ou celles que nous re-trouvons le plus souvent).

Ces transporteurs ont généralement une clientèle dans leur région d'origine. Le matériel dont ils disposent sont fonction de l'activité-même de cette clientèle qui préfère travailler avec eux et chez qui ils savent qu'ils pourront charger. Ils auront donc tendance à vouloir y retourner le plus rapidement possible et ils ne s'intéresseront qu'au fret qui les ramèneront dans leur direction de retour. Cette caractéristique est très marquée et on voit peu de transporteurs accepter des trajets triangulaires qui peuvent être pourtant payants. L'évolution récente de la réglementation et la tendance au retour originel du rôle des BRF vont accentuer cette caractéristique.

Une seconde caractéristique me paraît marquer ces transporteurs: Ils possèdent le plus souvent du matériel à grande capacité; Le 38t est l'emblème des grands conducteurs, le matériel le plus prestigieux, le symbole de la réussite. Le choix de ce type de véhicule ne se justifie pas toujours quand l'évolution de la demande de transport conduit à proposer de petits lots. Le problème est de savoir si on a intérêt à recharger rapidement un véhicule de 10t et tourner plus ou si au contraire il vaut mieux recharger un 20t pour lequel la recette est plus importante mais qui sont plus difficiles à remplir. Une considération semble prépondérante: la crainte toujours présente de ne pouvoir charger un fret intéressant!

Il faut aussi reconnaître que si les gros transporteurs ont des méthodes pour estimer le coût de revient de leurs véhicules, le transporteur moyen a des notions très primaires: le CPT (centre de productivité des transport) enseigne à ses consultants que leur véhicule leur coûte en charge fixe 1000 F/jour (calculé sur une base de 240 jours ouvrables) et qu'il vaut parfois mieux accepter une offre médiocre, voire même rentrer à vide plutôt que d'attendre trop longtemps sans recharger. Malheureusement l'auditoire de cet organisme professionnel semble faible et malgré tout les perspectives de

formation limitées.

Tout comme dans les grandes entreprises, il n'y a pas de solidarité entre les usagers du BRF. Les transporteurs ne s'entendent pas entre eux et ils se nuisent pour les choix qu'ils sont conduits à effectuer.

II Ces transporteurs sont cloués au BRF

Les transporteurs inscrits au BRF sont théoriquement tenus d'y être: tous les matins, ils doivent confirmer leur inscription avant 9h sans quoi ils perdent leur priorité et sont remis en fin de liste. Cette contrainte de présence est très forte et elle révèle l'esprit de la réglementation des BRF: Comme il est moins exigeant pour ses frets retour, ce transporteur pourrait accepter des lots à très bas prix et il arriverait à casser les conditions du marché. L'idée était donc de fixer ces transporteurs plus maléables et de faciliter le respect d'une réglementation qui est déjà difficile. Cependant ce transporteur qui ne peut plus démarcher de client se trouve désormais sans aucune chance de structurer ses rotations et de s'implanter aux deux extrémités; Comme il dépend du BRF il risque parfois d'être bloqué par manque de chargement et risque de ne pouvoir être chez son client habituel et de perdre son marché car il n'a pu prévoir et du coup assurer ses rotations correctement. Ce transporteur risque à plus ou moins long terme de devenir un de ces transporteurs qui n'a plus d'autres ressources que de s'adresser aux BRF, chez lui comme pour les frets retour. Il est proche de devenir un transporteur local, un "abonné", c'est à dire un transporteur qui utilise le BRF de sa région pour charger.

III Les abonnés (ou les transporteurs locaux)

Sur la place Lyonnaise ce sont 10 à 15% des offres d'appariement qui sont adjudgées à des transporteurs locaux, ceux-ci n'ayant plus de clients ou venant chercher un complément pour leur voyage. Cette tendance effraye les commissionnaires et quelques professionnels du transport qui voient se développer

des transporteurs qu'ils jugent parasites: parasites de plusieurs manières car on dit qu'ils n'ont plus de rôle économique, qu'ils sont prêts à saisir n'importe quelle offre de fret et à n'importe quel prix. On dit aussi qu'ils sont ainsi à l'origine de la fraude. Enfin, certains estiment qu'ils ont un rôle néfaste pour le fonctionnement du BRF, en ce sens qu'ils sont potentiellement intéressés par n'importe quelle demande de transport et dans toutes les directions. Ainsi, ils dénaturent le rôle du BRF qui devait à l'origine faciliter le retour et, critique plus recevable, ils prennent le voyage d'un confrère qui lui devait rentrer chez lui pour charger chez un de ses clients. Ce dernier sera peut-être obligé de faire un voyage à vide, puis, si ce phénomène se reproduit souvent, conduit à la faillite pour des retours insuffisants. Les professionnels pensent même que les transporteurs qui en sont arrivés là le doivent à une insuffisance de leur service commercial et que ce sont des transporteurs voués à terme à la disparition. Il n'y aurait pas d'entreprise de transport qui se soit créée grâce au BRF. Cette analyse est discutable car il existe quelques PME qui travaillent en abonnés. Leur situation est difficile à estimer car le transport en zone longue n'est pour eux qu'une de leurs activités; leurs véhicules ne sont envoyés au BRF que lorsque leur activité principale ne peuvent pas faire tourner à plein l'ensemble de leur parc. La réponse de la profession est que l'administration a eu le tort de délivrer des licences à n'importe qui, n'importe comment, parfois même à des entreprises qui, comme dans cet exemple, n'en avaient pas besoin. Le résultat de cette politique est que, quand leur activité s'essouffle, ils se tournent vers le transport de zone longue.

IV Libres, conventionnés, contractuels?

Dans ce paragraphe, nous nous poserons la question suivante: Pour un transporteur, quelle peut être la solution la meilleure? Etre libre, artisan, "posséder" quelques clients sur des relations bien déterminées et assurer ses retours grâce au BRF ou grâce à des conventions passées avec quelques affréteurs? Vaut-il encore mieux être contractuel et se reposer entièrement sur une grosse entreprise d'affrètement qui fera circuler

le camion et assurera une garantie financière? Les transporteurs ont-ils le choix d'opter pour une solution plutôt qu'une autre?

A cette question pourtant importante pour la compréhension du transport, il ne peut y avoir qu'une réponse évasive. Le système des contrats ne permettra pas au transporteur de se développer (généralement car il existe des contre-exemples) mais cette solution ne le laissera pas sombrer. Au contraire, les transporteurs libres peuvent risquer de gros coups, parfois les réussir. Mais ce sont eux qui sont les plus vulnérables en temps de crise ou pour les réorganisations de sociétés, car les chargeurs restent toujours très exigeants sur le matériel et imposent aux transporteurs les modifications qui leur permettent, à eux chargeurs, une meilleure rentabilité (pour les palettes par exemple).

Les usagers du BRF sont libres de choisir leur fret, de composer leur chargement, alors que ceux qui travaillent avec des affréteurs ne peuvent que prendre ce qu'on leur propose. En fait, ce sont des manières de travail qui sont différentes, des responsabilités et une liberté qui sont plus séduisantes pour les transporteurs libres, et, des gains plus réguliers chez les contractuels. Le cas des conventionnés se situe entre ces deux extrêmes. Le caractère du transporteur joue certainement un rôle dans le choix d'une méthode de travail; les habitudes aussi très probablement.

Dans certaines entreprises importantes, les transporteurs sous contrat y sont depuis plusieurs générations (certains sont les petits-fils de contractuels), la famille est connue dans toute l'entreprise et la relation établie entre l'affréteur et le transporteur est assez amicale. Les transporteurs se considèrent souvent comme des employés de la maison; situation qui est presque réelle puisqu'ils dépendent entièrement de leur affréteur pour leurs rotations. Dans ces mêmes entreprises, les conventions correspondent, soit à un "contrat entre amis", soit à une phase intermédiaire pour tester un transporteur avant de le prendre éventuellement comme contractuel si celui-ci apporte les gages de son bon travail: régularité souple pour accepter les lots... De toutes les manières, cette pratique est limitée car le contrat a un sens très fort pour le transporteur qui s'engage à ne tourner qu'avec son

affréteur, tout comme pour l'affréteur qui s'engage à procurer un minimum de recettes (il faut qu'il dispose d'un volume de fret important et qu'il puisse représenter un véhicule sur tout le territoire).

A l'opposé, les transporteurs qui s'adressent au BRF ne sentent de se trouver liés avec un affréteur, de ne pas être libres de choisir ce qu'ils transportent, d'ailleurs ils le veulent et comme ils l'entendent. C'est un état d'esprit à fait différent. La comparaison peut se comprendre avec les fonctionnaires et ceux qui ne le sont pas, mais que chacune des deux parties se fait de l'autre.

En résumé, disons que le nombre des contractuels n'accuse pas l'accès cette méthode de travail reste limité lui-même. En France il n'y a que 800 transporteurs contractuels. Avant d'être un choix rationnel du transporteur, le transporteur se "compromettre" avec un affréteur est dû à l'image que les transporteurs ont de leur profession. L'accès au BRF est plus logique pour les transporteurs qui ont l'habitude de faire une ligne, mais en contrepartie, il suppose une priorité au BRF. Le problème est de trouver des affréteurs importants pour avoir une chance de recharger. A l'inverse, quand il y a du fret, le conventionné rechargera beaucoup plus vite qu'au BRF car sa convention lui permet d'être dans un circuit parallèle et d'être privilégié par rapport au BRF. Donc les principaux critères qui font que les transporteurs qui s'adressent au BRF essaient de travailler seuls

- Une certaine idée de la liberté,
- Une mésentente qui résulte des intérêts divergents,
- Une difficulté certaine d'accès à l'information que chacun essaie de s'en sortir comme il peut.

V Optimisation sous contraintes

Revenons maintenant sur le fonctionnement du BRF. La règle de priorité peut être vécue par les transporteurs. Nous avons vu que la règle de priorité permet de départager les transporteurs qui se trouvent en concurrence sur un même lot. Cette règle a une deuxième conséquence: elle oblige les transporteurs à aller vite, à prendre des risques. Mis à part le chargement qui ne pose pas de problème, les transporteurs doivent

plupart du temps regrouper plusieurs lots pour obtenir un chargement intéressant. Comme l'annonce des lots se fait d'une manière aléatoire, et que le transporteur n'a donc aucun moyen pour estimer les lots qui vont se présenter par la suite (sauf si celui-ci a une certaine pratique du bureau), il prend un risque quand il accepte un lot qui ne lui procure pas un chargement complet. Prenons l'exemple d'un véhicule de 20 tonnes de charge utile, quand un lot de 12 tonnes va sortir, quelle va être la réaction du transporteur? Le prendre et essayer de compléter avec d'autres petits lots, ou, le laisser passer en attendant mieux? La réaction dépend bien sûr du tour de priorité et du nombre de personnes intéressées par les départs vers cette direction. Si le transporteur est bien placé, il prend un risque moins grand en le refusant qu'un transporteur en bout de liste pour qui ce peut être une occasion inespérée. Par contre, si notre transporteur prend le lot, il ne pourra plus s'en défaire et là encore il prend le risque de laisser passer un lot plus intéressant qui pourrait sortir ensuite. Il court aussi le risque de devoir repartir à demi plein si il ne sort plus rien. On conçoit donc qu'il est bien difficile pour un transporteur de bien peser ses chances et d'optimiser son comportement devant une apparition de fret aléatoire. Ce phénomène présente également d'autres désavantages pour le transporteur: les contraintes de chargements et de déchargements des lots qu'il prend peuvent le conduire à effectuer des circuits très illogiques pour ses livraisons. En effet, la livraison des lots se fait LIFO (dernier entré, premier sorti) et le transporteur ne peut jouer sur le remplissage de son véhicule surtout lorsqu'il circule sur une liaison à faible demande de transport. Les conditions du BRF lui imposent d'enlever les lots chez le chargeur dans un délai de deux heures non compris le temps de transport et le plus souvent les véhicules présents au BRF sont donc en partie chargés. En résumé, le transporteur ne dispose pas de toutes les informations nécessaires à l'amélioration de sa productivité quand il se risque à prendre un lot. La contrainte, ce sont les autres transporteurs qui sont susceptibles d'être eux-aussi intéressés, car quand il y a plus de 25, voire 50 personnes derrière les mêmes affiches, il faut bien savoir ce que l'on veut.

VI Les dysfonctionnements

Les phénomènes regroupés dans le paragraphe précédent conditionnent également le fonctionnement global et l'optimisation du parc qui se trouve en attente. Deux exemples nous montreront le genre de problèmes qui sont rencontrés: soit deux transporteurs I et II qui disposent respectivement d'un véhicule de 38 tonnes (20 tonnes de charge utile) et d'un de 21 tonnes (10 tonnes de charge utile). Supposons que I bénéficie d'un tour meilleur que II et que tout deux font la même ligne. C'est une mauvaise journée et les frets sont rares. A 14 heures se présente un lot de 10 tonnes, à 14h11, II se présente au guichet et l'annonce effectuée au haut-parleur décide in extrémis I à le réclamer lui aussi. Comme il bénéficie d'un tour plus favorable, le lot est adjugé au transporteur I qui se trouve alors à moitié plein. A 14h20, tombe alors un lot de 20 tonnes pour la même direction: ni I, ni II ne peuvent le réclamer. C'est donc un troisième transporteur moins bien placé qui peut l'emporter. Le bilan de cet exemple est alors le suivant: I attend qu'un lot de 10 tonnes apparaisse, comme II. Comme il est mieux placé, I prendra probablement le premier lot qui sortira et II ne pourra être servi qu'ultérieurement. Par contre, le troisième transporteur qui n'espérerait rien est déjà parti, alors que I et II auraient pu être satisfaits avec ces deux lots qui auraient été traités convenablement tous les deux.. Le deuxième exemple montre qu'en terme énergétique et de rotation à vide des camions, les solutions auxquelles le système conduit ne sont pas toujours optimales. Reprenons nos deux transporteurs, mais cette fois avec des véhicules comparables: le premier prend un lot de 12 tonnes pour Paris, le second retient 12 tonnes pour Rouen. Par la suite, le transporteur I est intéressé par un lot de 8 tonnes pour Rouen qu'il enlève grâce à la priorité. On peut imaginer que le deuxième transporteur complètera son chargement avec un lot pour Paris qui sortira encore après. Le bilan est encore peu rationnel car le voyage Paris-Rouen que feront nos deux transporteurs se fera à moitié vide, alors qu'une solution aurait pu être d'envoyer un camion complet dans chacune des deux directions.

les dysfonctionnements que nous relevons sont essentiellement dus au caractère aléatoire de l'arrivée du fret et sans doute au service incomplet rendu par le BRF aux transporteurs (peut-être la profession ne cherche t'elle pas à améliorer ce service?).

VII L'évolution d'une entreprise

Les perspectives de développement d'une entreprise artisanale de transport semblent elles aussi assez compromises: un artisan peut arriver à acquérir un deuxième, voire un troisième ^{véhicule} mais le problème est alors de trouver des chauffeurs corrects et responsables. Le patron de cette petite entreprise doit en plus consacrer moins de temps à la conduite pour trouver des clients, "faire" de la mécanique, et sa comptabilité. Cette activité devient très pesante, précaire même, car les chauffeurs n'apportent que rarement de bons offices (la rentabilité serait moins élevée avec trois camions qu'avec un, car le patron y mettrait du sien). C'est peut-être pour cette raison qu'il existe un certain nombre d'entreprises familiales? Dans une très large majorité, ces entreprises quand elles se développent, se structurent à partir de leur région originelle et n'ont pas de contact dans la, ou, les régions qu'elles desservent. Aussi, sont elles tenues de s'en remettre à un affréteur local (elles sont alors conventionnés) ou de se rendre au BRF. On comprend qu'il y a ici un seuil à franchir et que l'implantation unirégionale n'est pas rentable. Inversement, les grosses entreprises qui bénéficient d'une couverture nationale ou au moins lignarde (aux deux extrémités d'une liaison) ont la possibilité de faire tourner leurs véhicules et d'assurer pour eux le rôle de BRF idéal: recharger dans un bref délai, avoir des chargements complets et avoir une vision plus globale pour permettre une meilleure optimisation du parc (et non de chaque véhicule). Une solution de taille acceptable serait l'association de deux artisans exploitant des lignes complémentaires; il faudrait que les deux transporteurs puissent se joindre, accepter de partager leurs clients... difficiles conditions pour une profession peu encline à travailler

conjointement.

Une évolution bipolaire semble indispensable à l'heure actuelle, tant que les BRF ne permettent pas de renvoyer les véhicules dans des conditions satisfaisantes. Cette évolution devrait être possible à partir de groupements comme des coopératives ou des GIE (Groupement d'Intérêt Economique), mais la réussite de ces organisations paraît émaner de l'homme qui se trouve à leur tête, et, de la volonté et de la compréhension que des transporteurs indépendants peuvent avoir pour travailler ensemble. Dans tous ces cas où les petites entreprises peuvent se développer (ce qui semble être une condition de bonne organisation du secteur), l'organisation doit être au moins bipolaire car les modifications récentes de la réglementation des BRF jouent également un rôle pour désavantager les transporteurs aux flottes importantes qui ne disposent pas de services commerciaux ou dont le service commercial ne parvient pas à trouver les frets correspondants aux besoins et ce, pour protéger les petits transporteurs. Jusqu'à présent les véhicules d'une même flotte pouvaient s'inscrire avec un délai d'une heure les uns après les autres. Maintenant, il est proposé de porter cet intervalle à deux heures et de réduire la prise en charge à quatre camions par jour. En effet, les affréteurs qui sont aussi parfois transporteurs pouvaient "envahir" un bureau qui leur servait alors en quelque sorte d'agence commerciale. Il reste vrai, malgré tout, que les véhicules propres d'une grande entreprise sont prioritaires devant les véhicules sous contrat de cette même entreprise, car ces derniers ne bénéficient d'aucune priorité (ils passent même avant les conventionnés, car ils sont au nom du transporteur!).

VIII Conclusion

La formation de l'offre de transport est très variable suivant la taille et la structure de l'entreprise, et la conjoncture économique. Ainsi, on peut dire qu'en période normale, seuls les transporteurs sans convention et sans contrat s'adressent au BRF. Par contre, en temps de crise, l'offre de fret devient très importante, alors que la demande est limitée.

Nous avons vu les dysfonctionnements du principe de priorité et "l'optimisation sous contrainte" qu'impose le système.

Nous retiendrons les facteurs qui entravent le bon fonctionnement du BRF:

- . l'offre est aléatoire
- . le BRF ne peut demander davantage de lots aux affréteurs.
- . le rôle du BRF se limite à mettre en correspondance l'offre et la demande de transport, sans souci d'améliorer la productivité des transporteurs ou celle du secteur des transports.

Ce sont, je crois les principaux points qui sembleraient améliorer la situation des transporteurs.

TROISIEME PARTIE

LA DEMANDE DE TRANSPORT
OU L'OFFRE D'APPAIRAGE

I L'affréteur d'une grosse entreprise de transport

L'affréteur correspond à la définition la plus schématique de l'homme installé dans son bureau, équipé d'un téléphone et qui a pour charge de rassembler les offres de fret et de les dispatcher le plus rapidement possible, à ceci près que dans le cas d'une grande entreprise de transport, il dispose également d'une flotte de camions qu'il doit charger au mieux et assurer ainsi la meilleure rentabilité de son parc. Voilà pourquoi il se trouve également à la tête des camionneurs qui viennent chercher des consignes: l'affréteur leur propose une destination et un parcours de chargement, afin d'enlever le plus de lots possibles et de minimiser les déplacements. Ceci veut donc dire que l'affréteur doit connaître les possibilités du véhicule qui se présente, les capacités du transporteur qui peut rechigner devant un itinéraire trop compliqué ou devant les difficultés rencontrées chez tel ou tel client... connaître enfin les habitudes du transporteur qui peut être connu et apprécié du chargeur, ce qui peut bien souvent faciliter largement les affaires.

L'affréteur situe aussi précisément que possible l'emplacement géographique du client, afin d'en donner une description compréhensible et efficace à son camionneur. Souvent une simple adresse n'est pas suffisante dans les grandes zones industrielles, et les retards accumulés peuvent empêcher de prendre la marchandise in fine.

Cet homme de terrain doit être capable d'estimer le chargement du véhicule d'après la description, parfois très sommaire qu'en donne le client: trois tonnes de cables nécessitent telle longueur de plateau et devront être chargés vers le milieu du camion... Il reste telles possibilités pour finir de remplir le véhicule, sachant qu'il ne pourra faire une trop longue distance avec un chargement instable (cela arrive plus fréquemment qu'on ne serait amené à l'imaginer). Il faut aussi bien peser les impératifs des clients: impératifs pour prendre et pour livrer la marchandise, bien connaître les délais d'attente et le "poids" pour la maison du client. Il est clair que les délais de

déchargement sont tels chez Auchan qu'on ne peut envisager de faire repartir le camion avant midi s'il a livré en début de matinée). *par exemple -*

Toutes ces réalités du transport doivent être bien maîtrisées par l'affréteur pour permettre l'optimisation de la rotation des véhicules et rendre possible un dialogue efficace avec les clients. Les transactions avec ceux-ci ne concernent d'ailleurs que très rarement le prix: il s'agit en effet toujours ou presque du mini TRO, mais par contre, il est essentiel d'avoir une description aussi fidèle que possible de la marchandise: trop souvent les clients se trompent, estiment mal le volume et parfois promettent plus de lots qu'ils n'en remettent en fin de compte.

Pour remplir ses fonctions, l'affréteur dispose d'un certain nombre de véhicules et les chauffeurs de ces mêmes véhicules. Ce sont avant tout des hommes qui ont une vie assez particulière. Dans le cas d'un chauffeur travaillant sur la ligne Paris-Lyon, la journée s'articule ainsi: en fin de matinée, il arrivera chez l'affréteur qui lui donnera son programme. Après le repas de midi, il se présentera chez son client vers 13h30 ou 14h, et, muni de son chargement, il pourra reprendre la route en fin d'après-midi. Le seul impératif pour lui est d'être à Paris à l'heure fixée (généralement 7h et quelquefois plus tôt). Il effectuera sa tournée de déchargement durant la matinée et pourra être repris en charge par l'agence locale... On le voit, un tel circuit est loin de respecter les contraintes d'horaires; mais que répondre lorsque l'on sait qu'il faut effectuer deux aller retour sur Paris pour arriver à vivre! En effet cette obligation de rouler fait que les transporteurs n'acceptent pas n'importe quelle destination. Il n'est pas suffisant d'avoir un lot pour aller, il faut encore revenir. Ainsi un lot pour Bordeaux, même s'il "paye" ne sera pas pris par n'importe qui. Si l'affréteur accepte de pareils envois, il devra être sûr d'avoir quelqu'un ou alors il le proposera à quelqu'un d'autre (au BRF par exemple).

Un autre problème que rencontrent les affréteurs est celui que soulève l'existence d'un trafic avantageux, car facile à effectuer et en lot complet. Tous les transporteurs ne veulent

plus que cette liaison et il y a sans cesse de grandes empoignades quand un transporteur s'estimant moins bien servi que ses confrères, refuse de faire une autre relation.

Les contrats liant l'affréteur et les transporteurs garantissent un minimum par mois et ils sont de plus fonction du kilométrage ou de l'activité réalisés. Ainsi les transporteurs ont avantage à faire une bonne liaison et parallèlement, l'affréteur qui doit respecter les contrats passés avec tous les transporteurs ne peut défavoriser certains. Au contraire, il est tenu d'assurer une péréquation des trafics les plus rentables.

Malgré tout, les craintes des transporteurs de se voir lésés par l'entreprise sont parfois justifiées. Le rôle que joue le chef d'entreprise, quand il leur conseille le choix de tel ou tel type de véhicule, d'une remorque surbaissée ou le prolongement de leur carte jaune (transport de matières dangereuses), est à cet égard indéniable. En effet, ceux-ci s'engagent (moralement) auprès du transporteur quand ils sentent venir un marché qui pourrait nécessiter l'achat d'un type de matériel qu'ils n'ont pas. De toute façon, cet investissement que peut faire le transporteur, peut toujours leur être utile un jour ou l'autre!

Le service que propose un bureau d'affrètement à ses camions propres ou à ceux de ses contractuels ne peut être efficace que s'il existe une implantation sur une partie du territoire pour assurer l'aller comme le retour. En effet, les véhicules propres de l'affréteur, qui dans ce cas est également transporteur, pourraient toujours s'adresser au BRF ou être conventionnés chez d'autres affréteurs de la région desservie, mais les contractuels ne peuvent être rechargés que par le même affréteur.

II La journée de l'affréteur

Dès la veille, l'affréteur a reçu des agences l'annonce des véhicules qu'il va devoir reprendre pendant la journée. Il lui a été communiqué en même temps les noms des clients et les horaires des circuits de déchargement de chaque transporteur; il est donc dès son arrivée en mesure d'apprécier

la capacité dont il dispose, la répartition géographique des lots qu'il va pouvoir expédier et il sait ce qu'il va pouvoir demander à ses transporteurs (comme nous l'avons vu précédemment). Dès 8 heures, les clients vont commencer à appeler et avec les quelques offres qui lui ont été annoncées la veille, il va pouvoir envisager ses chargements et estimer le travail de la journée. Une partie de la matinée va ainsi se passer à attendre les annonces et à téléphoner aux clients habituels pour connaître les lots qu'il va avoir à faire acheminer. Quand vers 10 heures, il aura accumulé suffisamment d'offres de fret qu'il pourra agencer au mieux pour obtenir des camions correctement remplis, en fonction des contraintes d'horaires, des capacités des différents véhicules et des chauffeurs auxquels il a affaire, il devra alors leur proposer un programme de chargement et de déchargement. Il va de soi que les lots complets de 20 ou 22 tonnes ne posent pas de problème et partent très rapidement. Ces programmes sont en général au point en fin de matinée. Les transporteurs feront donc leur tournée de chargement l'après-midi. D'habitude c'est plutôt l'après-midi que surviennent les ennuis. Ils sont multiples. Le plus facile à régler est la panne d'un véhicule qui ^{doit} donc être remplacé rapidement. Cela ne pose heureusement pas toujours trop de difficultés car on trouve assez aisément quelqu'un pour se dépanner. Les ennuis les plus classiques sont dus à une mauvaise estimation du client de la quantité de marchandise à enlever: quand il y en a moins, cela passe évidemment, mais si il y en a davantage que prévu, cela compromet le chargement du camion. Le chauffeur prend alors contact avec l'affréteur et celui-ci, en fonction du chargement des autres véhicules et des véhicules que l'on peut recontacter, prendra la décision de modifier le plan de chargement, de faire partir un véhicule en surcharge.... Un autre problème pouvant survenir est celui d'un client qui passe une offre en début d'après-midi pour un lot qui ne peut constituer un lot complet à lui seul. Les camions sont déjà partis et il faut essayer d'en recontacter un pour compléter son chargement. Cela signifie que l'affréteur va téléphoner aux chargeurs chez qui le transporteur devait se rendre pour tenter de l'intercepter et de lui donner de

nouvelles instructions. Enfin, lorsque toutes ces questions sont réglées, l'affréteur remplit les feuilles de route, qui, dans un tel système ne peuvent être établies auparavant, tant que le véhicule n'est pas complètement chargé et même parti vers sa destination. Il envoie encore par télex dans les différentes agences de la société, la liste des véhicules qui vont arriver, ainsi que leurs plans de déchargement.

III L'évolution de la demande de transport

En fait, ce qui fait la complexité du rôle de l'affréteur est essentiellement du au chargeur. L'offre de fret a en effet évolué en tonnage et dans les délais qui sont demandés. Avant, l'offre était annoncée longtemps à l'avance par courrier (une semaine environ avant), puis les délais se sont raccourcis, la gestion des stocks est apparue et actuellement la demande arrive par téléphone, quelquefois la veille et le plus souvent le matin même. Les temps de réaction doivent être de plus en plus rapides, et, ce genre de contraintes favorise les grosses entreprises qui ont les moyens d'avoir un affréteur et qui disposent d'une flotte suffisamment rapide. Pour ces mêmes raisons, l'offre de fret a été modifiée en tonnage et un chargeur enverra plutôt 4 fois 5 tonnes, quand il traitait 20 tonnes. Cette multiplication des lots, qui ne modifie pas le tonnage global traité, complique l'organisation du transport. La législation et la tarification devraient évoluer pour inciter les clients à déclarer leur fret beaucoup plus tôt. Les prix pourraient être croissants à mesure que l'échéance est courte. Une telle décision est impensable à l'heure actuelle où la concurrence est telle que le transporteur est contraint de ne pas faire subir de hausses de prix aux clients sous peine de les perdre aussitôt. Il suffit pour s'en convaincre de se rappeler les discussions que soulève le ministère quand il parle de soumettre le transport de palettes à la tarification obligatoire (actuellement ce service s'effectue gratuitement). L'organisation du transport passe peut-être par une plus grande contrainte que devrait subir les chargeurs. Si les lots étaient correctement décrits et annoncés suffisamment

tôt, une optimisation réelle pourrait être alors envisagée et le rôle de l'affréteur pourrait être remis en question.

...

La pratique que nous venons de décrire est celle d'une importante entreprise de transport de la Région Lyonnaise: les transports Foissin. Foissin exerce les fonctions de transporteur, d'affréteur, de groupeur et fait de la messagerie et du stockage. Son siège est situé à Vénissieux. Il emploie 125 personnes, est propriétaire de 60 véhicules et dispose à Lyon d'une plateforme de stockage de 1200m². Avec une moyenne de 10 000 tonnes de fret par mois, c'est un des plus gros affréteurs de la place lyonnaise. Il est spécialisé dans les trafics vers Paris, Lille et Marseille. Outre le bureau d'affrètement de Vénissieux, cette entreprise dispose d'une plateforme agence commerciale dans la région marseillaise (Saint Victorey) et elle partage avec le groupe Bourgey Montreuil (BM) une agence à Orly. Cette agence lui permet de drainer la Région Parisienne et celle du Nord. Les liens qui l'associent à BM lui permettent de bénéficier des agences BM (celles-ci sont implantées sur tout le territoire national), ce qui fait que théoriquement Foissin peut envoyer un de ses camions (Foissin ou contractuel) dans n'importe quelle direction. En contrepartie Foissin reprend les véhicules BM qui arrivent sur Lyon. Toute cette organisation est nécessaire pour faire fonctionner en permanence 50 à 60 véhicules: une dizaine de véhicules propres, 37 véhicules sous contrat et quelques camions BM.

A l'issue de l'étude de cette entreprise, je pensais que ce type d'organisation, où l'importance des contractuels est grande, devrait être très répandue, car elle minimise les investissements des affréteurs et elle intéresse les transporteurs au rendement de leur véhicule. Il n'en est rien, car le nombre de contrats est de tout temps resté très stable et n'atteint pas 800. De plus, l'utilisation des contractuels caractérise les entreprises Rhône Alpes. BM et Foissin à eux seuls en totalisent 200. Les autres grandes entreprises doivent

obtenir une souplesse comparable grâce à la location de camions pour compléter leur propre parc. Cette autre organisation procure la possibilité de jouer sur la taille du parc en fonction de la conjoncture (ce que ne peut faire Foissin), mais les chauffeurs ne sont généralement pas intéressés au rendement et sont peut-être plus négligeants.

IV Les afféteurs purs

Tous les affréteurs ne sont pas le complément d'une organisation de transport. Il existe également des affréteurs purs qui n'ont qu'un bureau et un téléphone et qui adressent la totalité de leur fret au BRF. C'est l'archétype même de l'intermédiaire qui prélève la commission de 10 ou 12 %, qui fait sans doute beaucoup de petits lots qui ne sont pas soumis à TRO et sur lesquels le prix proposé au transporteur peut atteindre le tiers ou le quart du prix qui sera payé au commissionnaire.

L'existence de ces intermédiaires pose de sérieux problèmes à la profession quant à la facilité qui existe pour obtenir une licence de commissionnaire et aux difficultés que l'on rencontre pour assainir la profession. Les commissionnaires accusent le laxisme de l'administration qui a maintenu un certain nombre de licences après la période probatoire de deux ans, malgré l'avis défavorable qui était rendu par les organisations professionnelles. Il est évidemment difficile de statuer sur ces cas, car les intérêts des affréteurs implantés sont forcément contradictoires avec ceux des affréteurs qui tentent d'entrer dans la profession. (Je pense à l'exemple des médecins où presque systématiquement le conseil de l'ordre rejette les demandes d'implantation des jeunes arrivés). Par contre, il est certain qu'il est difficile de faire partir un commissionnaire qui ne suit pas les règles de déontologie dictées par l'union des commissionnaires puisqu'aucun d'eux ne les respectent vraiment! Il faut savoir que certains affréteurs se débarrassent intégralement de leur fret au BRF et que certains arrivent à limiter leurs charges grâce à ces BRF. Certains

affréteurs implantés à LYon ont des offres de fret au départ de régions extérieures. Ils peuvent les proposer au BRF de Lyon (dans cet exemple) qui doit se charger d'informer le BRF intéressé. Ainsi, toutes les charges téléphoniques peuvent être facilement limitées et n'apparaissent que de faible ampleur face à la taxe d'appairage. Malgré tout, le rôle de ces affréteurs n'est peut-être pas toujours nuisible dans le fonctionnement des transports et plus spécialement dans celui du BRF, car ces affréteurs sont les seuls qui peuvent remettre du fret intéressant et en destination des grands centres où les entreprises grandes et bien structurées assurent un quasi monopole

V Les transporteurs contractuels

Les transporteurs contractuels sont à la base du fonctionnement de l'affrètement dans une grande entreprise de transport. Le rôle de l'affréteur consiste dans sa majeure partie à recharger un certain nombre de véhicules, à leur assurer un minimum de ressources. Les transporteurs contractuels ont des situations variées. On trouve chez Foissin un nombre important d'artisans, mais il y a également des véhicules de petites entreprises. Parmi ces dernières, certaines confient seulement quelques camions à l'affréteur et exercent parallèlement d'autres activités; plutôt en zone courte, mais il n'est pas exclu qu'elles puissent occasionnellement effectuer des transports en zone longue. Elles peuvent même posséder une clientèle propre avec laquelle elles s'assurent une certaine activité. D'autres transporteurs ont au contraire tous leurs véhicules sous contrat. Pour toutes, l'affréteur joue le rôle d'agence commerciale et il fournit aux transporteurs une aide qu'ils ne pourraient assurer faute de moyens.

J'ai discuté avec un affrété sous contrat dont l'évolution m'a paru intéressante et qui semble confirmer la vision que j'ai de ce type de transport. Monsieur X est transporteur chez Foissin (à son compte depuis 1954) depuis 1956. Après des activités de correspondance de la SNCF, il signe avec Foissin. En 1959, il a trois camions qui sont tous sous contrat, mais très vite il abandonne. Il s'aperçoit qu'il est plus rentable d'être seul, indépendamment des problèmes mécaniques qui se multiplient avec le nombre de ses camions et qui occupent tous les week-ends. En effet, ses chauffeurs sont moins exigeants pour les frets, travaillent moins, ne font pas attention à leur outil de travail et ne sont pas prêts à y mettre du leur. Au terme de dix ans, il ne rachète pas de camions et continue seul. Il faut ajouter que Monsieur X est exigeant avec lui-même: pour assurer un meilleur chargement ou pour en compléter un, il est prêt à vider lui-même son véhicule pour agencer plus efficacement son chargement. Il accepte facilement n'importe quel fret, des circuits compliqués, des chargements longs et des horaires contraignants. EN bref, il est

un des transporteurs qui tourne le mieux, qui fait ses deux aller retour par semaine et, avec son 21 tonnes, il parvient à faire financièrement autant qu'un 38 tonnes. En 25 ans, il aurait pu se trouver une clientèle, peut-être démarcher celle de son affréteur, mais il ne l'a pas souhaité. C'est un transporteur Foissin qui se considère de la maison. Son affréteur pour lui, ce sont des habitudes de travail, une bonne entente, des chargements réguliers et des règlements qui se font normalement (j'ai été surpris de retrouver sensiblement les mêmes arguments que ceux de l'affréteur). Il a la tranquillité face aux problèmes que posent les services commerciaux (ou les problèmes qu'il croit exister). Enfin il est lui-aussi "lignard" sur Paris-Lyon, parce qu'il estime qu'il y a là les infrastructures les mieux adaptées et que c'est la liaison dont on peut repartir le plus vite et le plus sagement. Il connaît très bien les régions desservies et les clients le réclament pour certains travaux spécifiques. Il est le petit transporteur du gros transporteur et finalement celui que l'on connaît personnellement. Il a évolué, et ce contrairement à beaucoup, vers le 21 tonnes mieux adapté aux tendances actuelles des petits lots, et donc plus facile à remplir.

VI La situation des contractuels

... Les contrats

Les contrats d'affrètement, dont les formules sont fournies par le groupement national des affréteurs, engagent un commissionnaire et un transporteur pour UN seul véhicule. Ce contrat est renouvelable tous les ans, doit être homologué par l'administration de tutelle et permet de déroger aux règles de rémunération de l'affréteur, ainsi qu'au passage au BRF. Les véhicules sous contrat sont alors considérés comme des véhicules propres de l'affréteur et les frets qui leur sont remis n'entrent pas dans le décompte des 60-40 passibles au BRF. De l'autre côté, les transporteurs y trouvent une garantie de recettes et un service commercial responsable de faire tourner le véhicule. Le transporteur est tenu de mettre en permanence

à la disposition de l'affréteur un véhicule en état de marche et son chauffeur. Les contrats sont de trois type fixant différemment les conditions de rémunération du transporteur.

Contrat de formule 1:

Ce contrat prévoit une recette au transporteur basée sur un prix minimum de la T.K en charge et un prix minimum de la T.K à vide. Ce dernier est égal à 75% du prix de la T.K en charge. Ces valeurs sont appliquées aux T.K réalisées. Le résultat obtenu est comparé à la garantie annuelle dont 1/12 doit être versé au moins chaque mois. C'est une somme forfaitaire fixée par le contrat. Le transporteur perçoit la somme la plus élevée des deux.

Contrat de formule 2:

Le transporteur est rémunéré sur la base du prix client diminué d'une commission qui peut atteindre plus de 15%. Le prix client retenu est évidemment la part de ce prix qui concerne la traction proprement dite. La règle de la garantie annuelle est un peu différente de celle de la formule 2: cette garantie compare une somme forfaitaire comme pour la formule 2 et un prix à la T.K parcourue en charge ou à vide appliqué à 90% de la charge utilis. théorique. Comme précédemment, le transporteur perçoit la somme la plus importante.

Contrat de formule 3:

Ce contrat tient compte de la T.K effectuée et du nombre de clients desservis dans chaque voyage; il est issu du contrat de formule 1 et est utilisé essentiellement par la SCETA.

Pour l'exercice 1981, les garanties fixées par le GNAR (groupement national des affréteurs routiers) étaient les suivantes:

- .garantie annuelle formule 1 et 2
pour un véhicule de 38t: 255.000 F/an
- .garantie complémentaire (formule
2) pour un véhicule de 38t: 0,164 F/T.K (théorique)
(réévaluation au 15/2/82: 307.000 F/an et 0,195)

Les barèmes de ces contrats sont établis par une commission mixte qui regroupe des transporteurs, des commissionnaires et des membres de l'administration. Elle siège quatre fois par an.

Les avantages de ces contrats:

Les intérêts des affréteurs sont de disposer de véhicules dont ils n'assurent ni l'achat, ni l'entretien, ni les rémunérations et les problèmes de personnel. Les contrats d'affrètement réunissent ces avantages et leur permettent de disposer d'une flotte de véhicules dont les chargements ne sont pas à déclarer au BRF. En plus la commission qu'ils prélèvent est plus importante que pour les lots qui sont passés du BRF. Elle peut être supérieure à 15% alors qu'elle est limitée à 12 ou 15% pour les lots du BRF.

Pour le transporteur, les problèmes du service commercial sont résolus; il n'a plus qu'à rouler et accepter de bons frets. Ses avantages sont ainsi:

- . il n'a plus de charge commerciale (autrement dit, l'affréteur les prend à son compte moyennant un certain pourcentage de commission)
- . il ne s'occupe plus des papiers administratifs (feuille de route, factures des voyages,...); éventuellement, l'affréteur le conseille pour ses investissements et pour le calcul de ses amortissements.
- . il est certain d'obtenir un paiement régulier en fin de chaque mois. Le transporteur est sûr d'être payé même si l'affréteur ne l'est pas, ce qui arrive en cas de faillite du chargeur.
- . il bénéficie de la garantie officielle que représente l'affréteur.

Les résultats pour les transporteurs de ce type de contrat:

Il est très délicat de vouloir estimer de tels résultats. Cependant nous disposons des rapports concernant l'exploitation des véhicules contractuels de l'entreprise Foissin. Les contrats sont établis suivant la formule 2. Avec les chiffres proposés par le GNAR pour l'année 1982, nous obtenons des valeurs inférieures à celles qui ont été retenues par cette entreprise pour l'année 1981. Cela signifie-t-il que la

situation des contractuels est satisfaisante? La seule chose que je puis dire, c'est que les transporteurs qui travaillent avec Foissin renouvellent leur matériel, maintiennent leur activité (c'est important quand on sait qu'il y a une entreprise sur quatre quidépose son bilan!); de plus, ces transporteurs reconduisent leurs contrats, ce qui semble prouver qu'ils ne sont pas mécontents.

Rapport d'exploitation des véhicules contractuels pour l'entreprise Foissin. Exercice 1981.

type de véhicule	19t	21t	32t
moyenne kilométrique annuelle / véhicule	90381	94492	93984
moyenne kilométrique mensuelle / véhicule	8216	8590	8544
$\frac{\text{km à vide}}{\text{km totaux}}$	3,26%	3,54%	5,71%
recette moyenne par mois / véhicule	30584F	32012F	41366F
recette au km (pleins + vides)	3,72 F	3,72 F	4,84 F
recette au km en charge	3,85 F	3,85 F	5,13 F

VII L'écrémage: le transport pour Mende.

Une importante entreprise de transport a besoin, pour réussir à optimiser les circuits de ses propres véhicules, de disposer d'un volume important de fret, et, de posséder plusieurs gros clients. Certains jours, elle ne pourra pas tout faire par elle-même tant la demande de transport est grande face à l'offre de camions. L'entreprise donnera alors facilement du fret aux conventionnés et au BRF, après avoir retenu pour elle tout ce qui peut être effectué par ses véhicules.

Une telle entreprise est très performante sur les liaisons qu'elle pratique quotidiennement. Elle peut rendre de nombreux services à ses clients, comme enlever in extrémis des lots qui n'étaient pas prévus. Mais, il arrive que ces gros clients demandent un jour à l'affréteur de prendre en charge des lots pour des directions que l'entreprise ne fait jamais. Pour un affréteur qui assure la liaison Paris-Lyon, c'est précisément ce que représente un lot pour Mende. Si de plus, c'est un petit lot (3 tonnes), cela risque fort de ne pas intéresser grand monde. Si le client est suffisamment important, l'affréteur a intérêt à accepter ce lot s'il ne veut pas perdre son client. Mais s'il envoie un de ses camions, l'affréteur ne trouvera probablement pas de chargement pour compléter son camion sur cette destination qu'il ne connaît pas, et, comme il n'a pas de correspondant à Mende, il ne pourra y trouver de fret et le retour se fera alors à vide (le BRF dont dépend Mende étant à Sète, il est pratiquement certain que celui-ci ne lui apportera aucune aide). Ce voyage coûterait très cher à l'affréteur, il lui faut donc affréter un autre transporteur.

Dans un premier temps, tant que les délais ne sont pas trop pressants, l'affréteur va le proposer à tous les conventionnés qui l'appellent. Il en parlera à tous ses collègues affréteurs avec qui il est en contact, en quête d'information. Il faut trouver, soit un complément de chargement, soit un transporteur. Si ces démarches n'aboutissent pas, il téléphone au client pour le faire patienter. Plus tard encore, comme il ne semble pas y avoir d'autre solution, l'affréteur se décide enfin à

le faire mettre à l'affiche au BRF. Cela l'ennuie, car le lot va être bloqué pendant deux heures si personne n'en veut: deux heures qui apparaissent bien longues comparées au délai qui s'amenuise petit à petit. Si quelqu'un est intéressé au BRF, l'affréteur sera gagnant et aura rendu un service à son client à moindre frais (il ne faut pas négliger tous les appels téléphoniques qui ont été nécessaires pour parvenir à ce résultat). Sinon il devra tout de même faire effectuer ce voyage à un de ses véhicules et alors perdre inévitablement de l'argent sur ce transport.

Il est amusant de noter au passage, que pendant ce temps d'attente du lot au BRF, l'affréteur continue ses propres démarches. Si par chance, il finit par trouver un transporteur avant le terme des deux heures, il signale au BRF qu'il affrète un camion "maison" (un véhicule propre) et il peut à nouveau disposer du lot. Théoriquement, l'affréteur aurait du dire au transporteur que le lot se trouvait au BRF, et, celui-ci pouvait alors le prendre par téléphone. Dans la pratique, l'affréteur considère que c'est lui qui a réalisé l'appairage, et, qu'il n'y a pas de raisons pour qu'il paye la vignette. De plus la commission qu'il peut prélever sur le transport est plus grande s'il traite directement avec le transporteur qu'au BRF où elle limitée à 12%!

Cette façon de traiter les frets que l'on ne veut réaliser, révèle un certain nombre de comportements typiques du monde du transport. Tout d'abord, elle souligne bien le pouvoir du client qui se débarrasse de ses envois en traitant avec un affréteur sans tenir compte de la spécialisation de celui-ci (l'affréteur se débarrasse de la même manière de ses lots au BRF, sans estimer les risques qu'il impose au transporteur). Ensuite, elle montre les réticences des professionnels vis à vis du BRF. Enfin, et c'est peut-être là l'essentiel, elle met bien en évidence l'inorganisation de la profession devant les problèmes qui semblent insolubles. Peut-être y avait-il ce même jour d'autres affréteurs dans une situation comparable et qu'à eux tous, ils auraient pu proposer un chargement complet à un transporteur? Sans doute, chaque affréteur aura longtemps attendu avant de

proposer son lot au BRF, alors que si ceux-ci étaient arrivés plus tôt et étaient restés plus longtemps à l'affiche, un transporteur aurait pu les regrouper lui-même.

Je proposerais enfin une dernière remarque: il existe un outil professionnel qui aurait pu résoudre le problème, c'est l'indicateur des transports. Cet annuaire procure la liste des transporteurs qui assurent les liaisons d'un département à un autre. Seulement voilà: ce transporteur aurait alors démarché par la suite le client et peut-être obtenu une part de marché. La concurrence est tellement rude, et, si on invoque toujours le suivi de bonnes relations entre affréteurs et clients, la fidélité des clients reste quelque chose d'assez aléatoire tant la tendance est marquée par la baisse des prix!

VIII

Les réticences de l'affréteur vis à vis du BRF

Les réticences de la profession vis à vis du BRF concernent essentiellement le manque de sérieux des transporteurs qui utilisent le BRF et le fait que le transporteur ne subit pas les conséquences commerciales qu'une mauvaise opération peut entraîner. Cette critique qui est parfois justifiée, est aussi une conséquence du (mauvais) fonctionnement du système et d'une mauvaise compréhension de ce qu'est cet organisme. Les transporteurs qui s'adressent au BRF, comme nous l'avons vu, sont contraints à rechercher plusieurs lots pour obtenir un chargement convenable, et, vont essayer de jouer le plus à la marge pour en emporter plus. Ainsi, ils accepteront des contrats et des contraintes qu'ils ne sont pas tout à fait sûrs d'honorer. Un transporteur peut accepter un lot de 5 tonnes pour Mende et attendre le plus possible un complément. Si ce complément ne se présente pas dans les temps, il doit normalement faire son voyage avec son camion à moitié vide. En tant que transporteur, il a pris l'engagement d'acheminer ce lot. On comprend bien que des transporteurs soient tentés de s'attarder un peu et que les conditions restent à l'avantage de l'affréteur qui ne se préoccupe plus de l'engagement qu'il

a pris auprès du client. Il a trouvé un transporteur et peu lui importe si celui-ci n'a pas de voyage correct. Sur ce transport, l'affréteur trouvera sa commission et le transporteur sera peut-être déficitaire! Mais si le transporteur avait su qu'il ne tomberait plus rien, il n'aurait pas pris ce risque. Les affréteurs regrettent que l'amende infligée au transporteur en cas de non-respect du contrat ne soit pas suffisamment élevée pour être véritablement contraignante: celle-ci s'élève à dix fois la taxe d'appairage, soit de l'ordre de 170 francs. En cas de récidive, la sanction peut être plus grave et le transporteur peut même se voir fermer les portes du BRF.

Les affréteurs estiment que la mission du BRF est limitée puisqu'il n'assure que la mise en correspondance de l'offre et de la demande, sans avoir à s'engager dans les démarches ou avoir de rôle commercial.

Le BRF comprend mieux les problèmes des transporteurs et hésite à prendre des sanctions qui pourtant paraissent essentielles à l'affréteur pour lui garantir que le fret remis et appairé, sera réalisé dans de bonnes conditions. Le risque de l'affréteur est tout de même de perdre un client si le transport est mal effectué, si le lot arrive après les horaires prévus dans le contrat... Il est évident que quelques mauvaises affaires peuvent justifier une attitude de défiance vis à vis de cet organisme qui leur apparaît être une contrainte de fonctionnement, et, que l'utilisation actuelle des BRF n'est pas faite pour arranger le problème de manque de connaissance du fret.

Pour avoir une vision claire du sujet, il faut bien voir les intérêts respectifs des deux parties: du point de vue transporteur, il s'agit de saisir les occasions qui se présentent, ce qui comporte un risque nous l'avons vu, et, du point de vue affréteur, il va falloir trouver quelqu'un qui pourra assurer la liaison qu'il ne peut pas faire et l'assurer le mieux possible. On remarquera que l'affréteur peut se débarrasser à bon compte de lots délicats, et, que finalement la souplesse qu'il s'arrange à avoir avec le client pour temporiser, n'est absolument pas répercutée à l'échelle du transporteur. Même, les mauvais frets qui arrivent par l'affréteur, sont élégamment sous-traités.

Le principe de l'alternance mauvais fret-bon fret est d'autant moins vérifié que l'entreprise est importante.

Enfin, l'affréteur considère que le BRF a une mission à sens unique, en ce sens qu'il rend service aux transporteurs, mais pas du tout aux affréteurs; ce qui n'est pas toujours exact. Ainsi, un affréteur qui fait tourner ses camions, peut se trouver en situation de sous-capacité et ne pas pouvoir répondre à la demande. C'est ce qui se passe en période euphorique, où les offres partent "facilement" au BRF, ou encore quand il se présente un problème de dernière minute, un véhicule en panne par exemple, et l'affréteur est alors bien content de trouver en un lieu bien précis une masse de personnes prêtes à accepter du travail, une sorte de réservoir de main d'oeuvre, puisque le transport est un secteur où la demande est supérieure à l'offre.

Un autre facteur de réticences est l'habitude, dans le monde des transports, de travailler avec des gens connus. Les affréteurs préfèrent traiter avec des conventionnés qu'avec n'importe quel transporteur du BRF.

IX Le manque de pouvoir des BRF sur les affréteurs

Ce paragraphe me semble important, car il se trouve que les affréteurs se plaignent beaucoup du BRF et des transporteurs qui s'y rendent, et que j'estime qu'ils n'y sont pourtant pas les plus défavorisés. Ils transgressent eux-aussi bien souvent la réglementation.

Précisons que si le BRF n'a pas grand pouvoir sur les transporteurs (sur leur sérieux...), il n'en a pas plus sur les commissionnaires. L'amende est toujours la même (dix fois la taxe d'appairage) et paraît bien faible en comparaison des frais que peut engager un transporteur qui se trouve lésé. Il existe un certain nombre de litiges dont la responsabilité incombe à l'affréteur. Citons le cas assez fréquemment répandu, où l'affréteur accepte un lot, tout en proposant au client de continuer à chercher de son côté. Ce dernier va ainsi s'adresser à d'autres affréteurs et il se peut alors que le même lot

apparaisse à l'affiche au BRF proposé par plusieurs commissionnaires différents, et bien entendu à des prix eux-aussi différents! En effet, l'affréteur va jouer sur le poids, le volume, la distance... et baissera le prix TRO de quelques crans, afin de proposer au client un prix plus compétitif. De toute évidence, il y aurait là source de problèmes si plusieurs transporteurs souhaitaient prendre les différentes demandes de transport.

Un second point qui mérite d'être soulevé, est celui des faibles délais accordés aux transporteurs par les affréteurs pour qu'ils effectuent leurs trajets. Souvent ceux-ci sont à la limite des contraintes de conduite et les transporteurs sont estimés seuls responsables du non-respect de la réglementation, alors que ce sont les affréteurs qui sont à l'origine de la faute.

Les sanctions qui pèsent sur l'affréteur ne sont en rien comparables à celles qui peuvent affecter les transporteurs. L'affréteur ne risque pas de se voir interdire l'accès au BRF, car une telle punition l'obligerait alors à recourir à la fraude pour évacuer son fret. Le BRF ne peut non plus le contraindre à remettre une plus grande partie de son fret, car cela lèserait alors les transporteurs conventionnés qui eux ne sont pour rien à l'origine d'une telle sanction. C'est donc l'ensemble des commissionnaires qui devrait se surveiller de plus près et réglementer plus sévèrement les interprétations abusives de la réglementation.

X La répartition des 40-60 telle qu'elle est effectuée par l'affré-
-teur

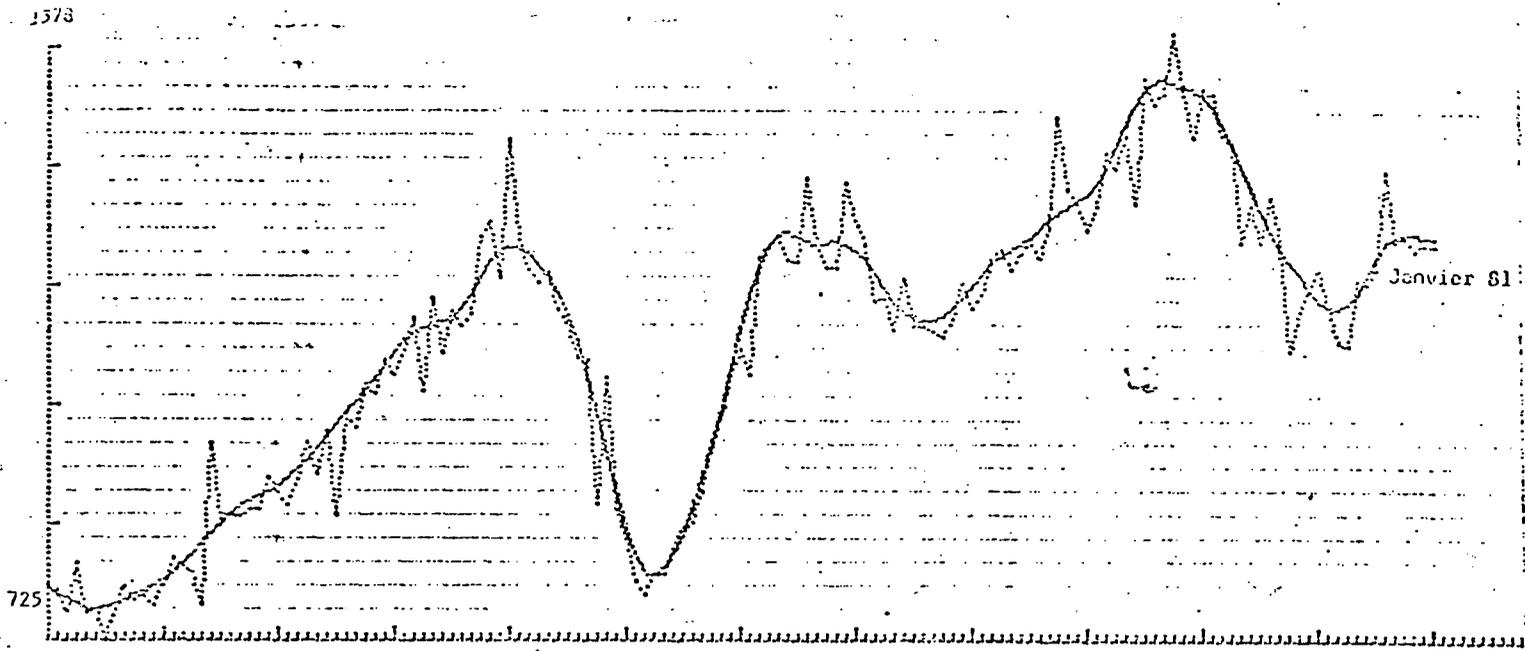
Les contrôles qui sont effectués par le BRF ne cherchent à établir une ventilation correcte des lots suivant le règle des 40-60, que pour des moyennes mensuelles et annuelles. Si le BRF s'aperçoit du non respect de cette répartition, il en avise le commissionnaire, afin de rétablir la tendance et d'obtenir des résultats corrects en fin d'année.

Cette latitude, qui est donc octroyée à l'affréteur, lui procure une certaine souplesse et lui laisse pratiquer une "politique de répartition" des frets passibles de BRF. En période difficile, les transporteurs conventionnés pressent les affréteurs pour obtenir du fret, et du coup, les affréteurs vont leur proposer la quasi-totalité de ce qu'ils peuvent leur remettre. C'est dans ces cas que le ratio qui compare l'appairage direct à l'appairage total se rapproche le plus des 40%. Les graphes qui suivent démontrent bien cette tendance. Les courbes de l'offre totale de fret et celle des ratios ont une évolution comparable et bien entendu inverse: moins il y a d'offres passibles de BRF, plus le nombre d'appairages directs est proche de la limite des 40%. On peut même penser, que, compte tenu du retard des contrôles du PPF, ce pourcentage dépasse même la limite des 40% dans les crises brèves. Malheureusement, les données qui sont en notre possession ne nous permettent pas de le montrer. Il faudrait être en mesure d'établir ce ratio uniquement pour les affréteurs qui ont des conventions.

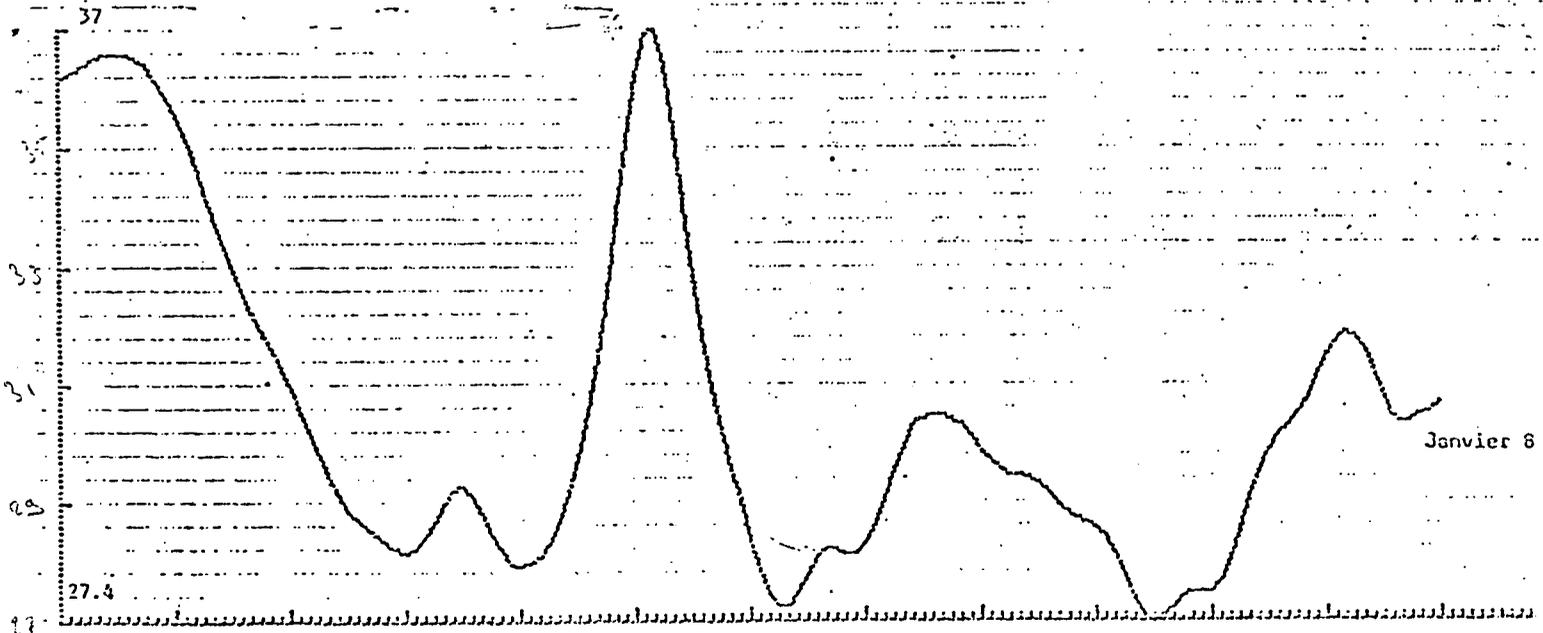
Cette souplesse dans le respect de cette règle aggrave encore la situation des transporteurs au BRF. Nous l'avons remarqué, moins il y a de fret, plus le nombre des transporteurs qui s'adressent au BRF est élevé, et, plus la règle des 40-60 est mieux ajustée. On peut comprendre différemment le phénomène: moins il y a de fret et plus il y a de monde au BRF. Les conventionnés qui ne bénéficient d'aucune priorité, passent les derniers si ils s'adressent au BRF. Comme il y a énormément de monde et que le fret est rare, il part d'autant plus vite, les conventionnés n'ont aucune chance de recharger au BRF. Il est vital pour eux de s'arranger avec leurs affréteurs, ce qui peut expliquer cette tendance.

L'étude de Salini et de Reynaud démontre également qu'au BRF, les crises conjoncturelles sont considérablement amplifiées. J'ajouterais pour ma part que certaines entreprises d'affrètement ne les ressentent elles pas du tout.

OFFRE TOTAL DE FRET (y.c. APPAIRAGE DIRECT)



RATIO APPAIRAGE DIRECT/APPAIRAGE TOTAL



D'après P Salini, C Reynaud et R Hayat dans l'activité des bureau de fret et la conjoncture.

QUATRIEME PARTIE

L' EXPERIENCE ETRANGERE

I L'expérience allemande

Le voyage que nous avons effectué ne nous a pas permis de comprendre l'ensemble du secteur, ni le fonctionnement dans le détail du système de transport allemand. Néanmoins Monsieur Binnenbruck, du BDF (Bundesverband des Deutschen Güterfernverkehrs: association pour le transport routier à longue distance), nous a fourni un nombre important de documents présentant le fonctionnement de leurs LRV (centres répartisseurs de fret), ainsi que l'évolution de leur mission, et l'expérience qui a été tentée d'informatisation du système et de connexion de ses centres. Ces documents, au demeurant très intéressants sont malheureusement rédigés en allemand et nous n'avons pu les déchiffrer. Monsieur Binnenbruck nous les a cependant présentés et nous a dressé un rapide panorama de la situation.

Avant la guerre et au cours de celle-ci, les transporteurs sont restés très soumis à l'Etat qui estimait ce secteur vital pour l'économie de guerre et la préservation de l'indépendance nationale. Les transporteurs n'avaient donc pas la possibilité de choisir leur fret et on ne peut pas parler de réglementation ou de coordination. Le secteur était presque militaire. Les organisations professionnelles avant-guerre étaient obligatoires.

En septembre 1947, il y a création en zone anglaise et américaine de l'Arbeitsgemeinschaft Güterfernverkehr qui deviendra en 1964 le BDF. Au même moment, les autres groupements du secteur routier (transport routier à courte distance, transport de déménagement, service d'expédition et d'entrepot, transport de voyageurs) ont eux-aussi formé des associations autonomes. Les cinq associations se sont réunies en une association centrale dont la mission est d'assurer les fonctions communes (Zentralarbeitsgemeinschaft des Strassenverkehrsgewerbes). Les cinq associations sont les suivantes:

- .. Association fédérale pour le transport routier à longue distance en RFA: BDF.
- .. Association fédérale pour le transport routier à courte distance: AGN.
- .. Association fédérale de déménagement: AMO

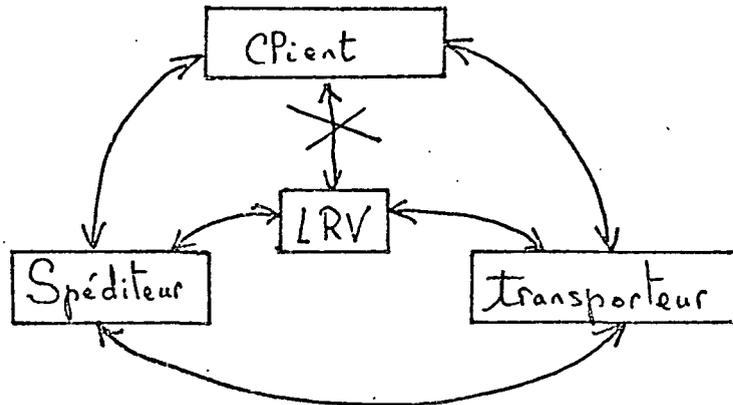
- .. Association fédérale pour le transport de voyageurs
AGP
- .. Association fédérale pour l'expédition et l'entre-
-pot: BSL.

Ce sont des organisations professionnelles chargées de défendre les intérêts communs et d'assurer la représentation professionnelle des entreprises de transport. Il n'y a pas d'obligation d'en faire partie. Ces organisations ont des groupements régionaux dans tous les landers avec les transporteurs comme membres. Leur rôle consiste en l'élaboration de la législation (politique, règlements, aspects fiscaux).

Parallèlement à ces organismes professionnels, il existe des organismes économiques: les coopératives de transport routier qui groupent des transporteurs. La coopération personnelle des membres à l'administration de la coopérative est nécessaire pour faire circuler les véhicules, passer les commandes, surveiller et prendre les décisions...L'organisation centrale des coopératives régionales de transport routier est la coopérative fédérale de transport routier: Bundeszentralgenossenschaft Stra enverkehr (BZG). Sur le territoire de la RFA et à Berlin Ouest, les coopératives de transport routier ont établi 74 centres répartiteurs de fret, les LRV, qui sont à la disposition des "spéditeurs" (commis ou entrepreneurs de transport) et des transporteurs routiers à longue distance. Ces centres (LRV) travaillent sur le plan régional selon des directives uniformes, sous la direction et au frais de leurs coopératives respectives. Ils s'occupent de la distribution du fret en fonction des capacités de chargements disponible; c'est à dire qu'ils acceptent des frets de la part des spéditeurs, compte tenu des avis des transporteurs annonçant les véhicules disponibles pour effectuer des transports. Ils servent d'intermédiaires entre les spéditeurs et les transporteurs. Ils offrent le fret aux transporteurs suivant l'ordre chronologique d'enregistrement des avis de disponibilité donnés par ces derniers.

Telle était la situation en 1969 lorsque le BZG et le BDF ont décidé d'informatiser et d'interconnecter les divers LRV. Le système retenu se nomme SVG Datafracht. Il a été mis en

fonctionnement en janvier 1973 et permettait à tout spéditeur d'être informé à tout moment sur les capacités d'ensemble d'offre ou de demande, et ce en nimporte quel point. Ce système ne changeait en rien les règles d'accès aux LRV (pour le fret comme pour la demande). Comme en France, l'accès direct au LRV était interdit aux clients.



Ce système, qui paraissait assez prometteur, n'a pu être maintenu plus d'une année. Vers le milieu de 1973, l'activité des LRV avait significativement diminué et le service rendu par SVG Datafracht a du être interrompu. Les spéditeurs ne donnaient en effet plus de fret à ces organismes. Les raisons qui ont conduit à cet échec sont de divers ordres. La première est que le système n'est pas apparu alors aussi efficace qu'on était en droit de l'espérer. Mais les motifs les plus profonds viennent des affréteurs. Ceux-ci ont été conduits à renoncer au SVG Datafracht, car ils estimaient que ce système rompait les bonnes relations qui étaient la base de l'ancien système. Monsieur Binnenbruck insistait sur cette barrière psychologique qui fut l'origine de la chute du fret dans les LRV. Il faut ajouter que les Lrv, organismes privés n'étaient pas obligatoires, et que les affréteurs n'étaient pas tenus comme en France de proposer une partie de leur fret. D'autre part, les informations qui ont pu être accessibles grâce à cette banque de données ont réorganisé le monde du transport. En effet, certains commissionnaires ou transporteurs ont pu ainsi prendre connaissance de liaisons plus rentables et démarcher alors les clients de leurs concurrents. Bien pire, il paraît que des employés du LRV sont partis créer leur propre entreprise avec des clients pris à d'autres et dont ils avaient eu connaissance

grâce au système.

Donc, dès la fin de l'année 1973, le système est abandonné et on reprend les activités comme auparavant. Aujourd'hui encore, on trouve toujours dans les grandes villes plusieurs coopératives et un LRV.

Nous n'avons pu obtenir davantage de renseignements (autres qu'en allemand) sur l'organisation du transport. Les principales réponses qui nous manquent concernent les liens qui existent entre transporteurs et spéditeurs, les conditions d'accès aux coopératives et les services rendus aux transporteurs, les contraintes qui pèsent sur les transporteurs qui s'adressent aux coopératives ou aux LRV...

L'expérience qui était tentée est proche de celle qui sera exposée au niveau I des propositions. Le système ne reposait pas sur des modifications structurelles, mais proposait seulement un accès à la connaissance des offres de fret au départ de toutes les régions d'Allemagne.

II L'expérience aux Pays-Bas

Les Pays-Bas sont actuellement en train de se doter d'un nouvel outil: Viditel. C'est un organisme qui regroupe le fret et dont l'information est diffusée par un circuit de télévision auquel tous ceux qui sont équipés d'un récepteur convenable peuvent avoir accès. Cet équipement peut se retrouver n'importe où, au siège des grosses entreprises ou même dans la cabine d'un routier. Il permet donc la décentralisation de l'information et une prise de décision plus rapide, puisqu'un chauffeur peut intervenir directement. Nous n'avons pas plus d'informations à ce sujet. Les premières questions qui nous viennent à l'esprit sont: comment est organisé un tel système et quelles modifications structurelles il implique, le rôle des affréteurs conserve-t-il son importance??. Pour ce dernier point, il semble que l'on ait toujours besoin d'eux dès qu'apparaissent les utilisations particulières ou qu'il faille

trouver et promouvoir de nouvelles technologies.

Vu la taille du pays, il doit plutôt être question de fret international.

III L'expérience en Angleterre

En Angleterre, une entreprise National Freight Corporation (NFC) a créé une filiale BRS (British Road Services) qui propose les services d'un ordinateur Datafreight, qui, grâce à une importante banque de données est capable de minimiser les voyages à vide. Cet aspect a beaucoup d'impact, car une étude du ministère des transports anglais a révélé en 1979 que les véhicules commerciaux perdaient un tiers de leur temps à rouler à vide.

BRS est le plus gros transporteur anglais avec plus de 800 véhicules, 8 agences régionales et 160 agences locales réparties sur tout le territoire. Pour les détenteurs de fret (transport manager), ils offrent une capacité de chargement. Pour les conducteurs de véhicules (véhicule operator), qui ont accès à la banque de données, ils proposent un chargement retour qui est fonction de l'endroit où se situe le véhicule. Donc avec un seul coup de téléphone, le transporteur peut repartir, alors que s'il n'est pas abonné BRS, il lui en faudrait bien plus. Un point qui me paraît plus essentiel est le fait que ce système est capable de recevoir et de prendre en compte les demandes des transporteurs 14 jours à l'avance. Cette connaissance de la capacité à venir me paraît fondamentale, car elle permet aux démarcheurs de la société de rechercher les opportunités et d'optimiser la balance des capacités. Elle est très importante pour le transporteur également, puisque celui-ci peut alors programmer son véhicule.

Le siège de cette entreprise est à Londres. On trouvera en annexe une brochure présentant le BRS.

CINQUIEME PARTIE

PROPOSITIONS

I Introduction

Les capacités de réception des appels téléphoniques du BRF sont limitées par manque de personnel. Il y a là une perte évidente de fret, car les affréteurs qui veulent proposer un lot, téléphonent une fois, deux, mais pas plus. Si le BRF ne répond pas, tant pis pour lui! De même, les services rendus aux transporteurs qui appellent ne peuvent être très performants, car les employés ne peuvent pas rester très longtemps avec le même transporteur pour lui lire tous les lots qui pourraient l'intéresser. Avec ce dernier le message se borne à la recherche d'une demande de transport dans une direction, car l'employé n'a pas le temps de regarder tous les tableaux des diverses régions et lui indiquer tout ce qui pourrait peut-être lui convenir.

A ces premières limites imposées par le téléphone, il convient d'ajouter les contraintes qui sont dues à la disposition même de la salle du BRF. Dans une partie de celle-ci, à côté de l'entrée, se situe le guichet d'inscription des transporteurs et les listes qui établissent la priorité. Dans une autre partie, un certain nombre de téléphones sont réunis sur une table: c'est là qu'arrivent les annonces de fret. Ailleurs encore, donnant sur la pièce où attendent les transporteurs, est installée l'affiche, ensemble de tableaux qui pivotent pour être lus par les transporteurs et pour que les employés puissent y déposer les annonces de fret. Au centre de ces tableaux, UN guichet où sera demandé l'appairage. Entre ces lieux, il y a un perpétuel échange d'informations pour lesquelles l'employé doit sans cesse circuler partout!

Ainsi peut-on penser que, pour améliorer la productivité des transports, il serait bon de modifier les conditions d'exploitation de ces centres. L'idée est donc lancée d'introduire l'outil informatique dans les BRF. L'informatisation peut se concevoir de différentes manières et jouer un rôle plus ou moins prépondérant. Ce sont ces modestes propos qui vont suivre, où nous essaierons d'intégrer les considérations retenues dans les chapitres précédents.

II Niveau 0

Nous l'avons vu, la mission du BRF est limitée à établir les fiches d'appairage, à les placer ensuite sur le tableau régional correspondant, puis, quand un transporteur réclame le lot, à enlever cette fiche pour donner les renseignements concernant l'affréteur à contacter, et, à réaliser l'appairage en complétant la fiche avec les coordonnées du transporteur. Toutes ces étapes sont effectuées manuellement. L'exploitation de ces fiches, qui regroupent une quantité importante d'informations, est difficile. L'informatique intervient donc ici pour simplifier les tâches et permettre une exploitation plus rapide des échanges entre le BRF et les parties contractantes. Le rôle des employés du BRF, qui répondent au téléphone, se trouve peu changé. Au lieu de remplir ces fiches à la main, ils peuvent compléter ces formulaires en entrant directement les données en machine. L'ordinateur peut alors traiter convenablement ces informations et effectuer des tâches qui sont aujourd'hui impensables à cause du manque de temps ou de personnel; comme par exemple la vérification du respect de la TRO ou la vérification auprès des transporteurs pour savoir si ils sont ou non conventionnés et bénéficient des règles de priorité. L'ordinateur simplifierait les conditions d'appairage, lorsque c'est la bousculade entre 9h et 11h et que les employés ont tout juste le temps d'indiquer au transporteur l'affréteur qu'il doit contacter, et, de prendre ses coordonnées. Le travail deviendrait alors une simple mise en correspondance de deux numéros: le numéro du transporteur et celui du lot offert. L'ordinateur produirait les coordonnées de l'affréteur et réaliserait la fiche d'appairage. Ce travail simplifié libérerait d'autant les employés qui pourraient ainsi répondre au téléphone, soit pour prendre en compte les demandes de transport (augmentation de l'offre de fret), soit pour les appels des transporteurs (augmentation du nombre d'appairages).

En dehors de ces tâches quotidiennes où la machine peut se mettre au service de l'homme, elle permettrait d'établir

des statistiques plus spécifiques et d'envisager des traitements plus particuliers que ceux dont disposent les BRF à l'heure actuelle. Ce sont pour le moment des données sur l'activité en nombre d'appairages réalisés, de véhicules satisfaits, de tonnages... Par contre, il n'y a aucun document suivi sur la répartition géographique des activités, sur l'offre de transport qui est, elle, totalement inconnue (les transporteurs n'indiquent en arrivant que leur dernière origine qui n'est pas toujours leur destination), ce qui fait qu'on ne peut mettre en correspondance l'offre de fret vers une région (qui peut être établie) et la demande correspondante pour faire une analyse fine de la situation. Les bulletins d'inscription des transporteurs pourraient être complétés par leurs souhaits de destination. Cette information permettrait d'avoir connaissance de l'offre de transport et éventuellement de renseigner les affréteurs sur les potentiels du BRF, en ce qui concerne les recherches des transporteurs. Ainsi pour notre transport pour Mende, l'affréteur aurait immédiatement sû, si le lot avait des chances de partir!

Cette première phase ne propose donc aucun changement structurel et peut être adaptée sans trop de problème (mis à part la formation du personnel et les conséquences en terme de statut), mais si elle améliore les conditions de travail du personnel, elle ne modifie en rien l'organisation du transport et la mission du BRF. Dans cette étape, on pourrait concevoir que quelques services soient rendus au transporteur, comme la facturation par exemple (ce qui pourrait améliorer la situation précaire de bien des transporteurs qui mettent parfois des mois avant de facturer leurs déplacements).

J'ajouterais que cette informatisation doit être réalisée, car elle mettrait le BRF au minimum des services qu'il doit proposer.

On peut s'interroger sur l'évolution des capacités de réception des lots. Si il est sûr que cet investissement permettra d'accroître le nombre d'appairages réalisés, ne peut-on craindre que la proportion des petits lots n'augmente davantage?

III Niveau 1

Cette proposition n'apporte pas de profonds changements structurels. Elle se veut une phase d'expérience. Elle reprend les idées du niveau 0 qu'elle complète.

Elle propose tout d'abord une interconnection intégrale des différents centres. Cela permettrait d'informer les usagers sur l'activité des centres qu'ils ne pratiquent pas, et, éventuellement, en créant une "priorité à la mobilité", elle autoriserait une meilleure répartition de la demande de fret. En organisant les déplacements à vide, qui semblent être une des constantes du secteur, le système les minimiserait. Un transporteur arrivant au BRF d'une région, voyant que l'offre de fret y est insuffisante et qu'il risque d'attendre (et de perdre) plusieurs jours, pourrait interroger le système. Il verrait alors que dans tel BRF d'une région proche, les conditions de rechargement sont meilleures. On peut imaginer que l'on puisse créer une incitation pour attirer ce transporteur. Ce serait par exemple la possibilité de prendre un tour dans ce BRF qui lui garantirait un rechargement rapide, à condition que le transporteur n'ait pas été chargé ou qu'il le soit incomplètement (cette possibilité de prendre un tour ne doit pas être confondue avec la possibilité que les transporteurs aient de s'annoncer au BRF et de réserver leur tour).

Le rôle du BRF pourrait être étendu, en lui donnant la possibilité de demander du fret aux affréteurs dans certains cas particuliers, ou, celle de signaler aux affréteurs qu'il dispose d'un véhicule incomplet en partance. Les affréteurs de la région pourraient être connectés à ce réseau, et, en fonction des problèmes qui se posent, ils pourraient eux-aussi réagir sur le système.

On le conçoit, ces actions restent quand même limitées face aux enjeux de la réorganisation des transports de marchandises. Elles ne jouent pas sur les structures pour tenter d'améliorer la productivité de la profession. Cependant, dès cette phase, quelques expériences pourraient être testées.

Avec le fret dont dispose le BRF, on pourrait tenter d'optimiser, d'améliorer le chargement des véhicules, et, de minimiser leurs déplacements. Cette expérience pourrait être tentée sur une liaison bien particulière qui regroupe suffisamment de lots, pour qu'ils puissent être combinés de manière plus judicieuse et éviter les problèmes évoqués dans le paragraphe "dysfonctionnements". Cette expérience est à la limite avec le niveau 2, car elle modifierait les règles de priorité. Les informations reçues devraient ^{être} plus précises des deux côtés. Le transporteur devrait bien préciser la capacité de son véhicule, la direction désirée et les impératifs de chargement souhaités. L'ordinateur regrouperait les offres de fret et PERIODIQUEMENT, en fonction des capacités de chargement des véhicules, il proposerait une ventilation de ces lots répartis sur un nombre limité de camions, ou au contraire, il pourrait "répartir la crise" et proposer des chargements à 70% et pour un plus grand nombre de véhicules. Dans ces deux cas, il faut modifier le rôle du BRF et on supprime le choix qui était laissé au transporteur de choisir sa destination et les lots qu'il voulait transporter. Il n'est pas évident que tous les transporteurs y trouvent leur compte du fait des déséquilibres entre les trafics, émis et reçus, dans chaque région qui caractérisent le secteur de l'affrètement, et du fait également du manque de fret au BRF. Il faut donc envisager une solution plus globale que nous traiterons au niveau 2.

Un des avantages du système serait l'accès au fret décentralisé qui pourrait être réalisé par des terminaux implantés ailleurs que dans les BRF: dans un certain nombre de lieux publics, dans les routiers, ... L'intérêt serait que les camions n'envahiraient pas le centre ville pour attendre au BRF et qu'au contraire dans les grandes villes comme Lyon le système proposerait des lots en fonction du lieu d'appel. Il faudrait alors redéfinir une règle de priorité.

Par contre il faudrait que les transporteurs acceptent cet outil, ce qui ne se fera pas facilement.

IV Niveau 2

Le niveau 2 correspond à une action beaucoup plus volontaire. Il s'accompagne d'une nationalisation du fret (obligation aux chargeurs de remettre leurs frets à un organisme public) et de profondes réformes en matière de tarification. Il entraîne probablement la disparition des affréteurs. Les principaux écueils que nous avons rencontrés pour un meilleur fonctionnement du secteur des transports sont:

- le manque de fret au BRF,
- l'aspect aléatoire de la formation de la demande de transport,
- les inégalités d'accès au fret,
- le non respect de la TRO,
- les tendances des chargeurs à remettre leurs frets à la dernière minute,
- etc.

La nationalisation du fret solutionne les problèmes qui sont liés à la formation de la demande en ce sens qu'elle permet de disposer d'une masse considérable d'informations à tout moment et que sur des places importantes comme la région lyonnaise, elle rend possible une gestion optimisée, en temps réel, pour minimiser les voyages à vide, assurer une plus grande productivité du secteur. L'importance de la demande de transport fait disparaître son caractère aléatoire.

Une modification de la tarification inciterait les chargeurs à déclarer leur fret plus tôt. Cette transformation ne peut être opérationnelle que si elle est uniformément appliquée, comme nous l'avons vu.

Ainsi, l'expérience anglaise me paraît être très intéressante, surtout parce qu'elle prend en compte les véhicules jusqu'à 14 jours à l'avance. Ainsi, sachant suffisamment tôt quelle sera la capacité de transport dans chaque direction, le système peut essayer de trouver du fret, de convaincre les chargeurs de modifier leurs plannings pour profiter d'une opportunité de transport.

Cette vision théorique d'un super BRF, qui résoudrait une grande partie des problèmes d'optimisation, soulève quand même deux questions: la première concerne la disparition probable

des affréteurs qui n'auraient plus, paraît-il, de raison d'être. La deuxième a trait à cette demi-nationalisation du secteur qui me semble être une demi-mesure: peut-on envisager un organisme public, libre, où chacun pourrait recharger sans contraintes, qui s'adresserait à des transporteurs non nationalisés? Les frets inintéressants partiront-ils?

A la première question, je répondrais que si certains affréteurs n'ont pas de rôle économique (ceux dont l'organisation repose intégralement sur les BRF), les autres conservent une justification dès lors qu'ils font tourner des véhicules et qu'ils en sont responsables. Contrairement au BRF, l'affréteur est tenu de suivre les véhicules, et, en cas de panne ou d'accident, il essayera de trouver une solution afin d'honorer son contrat. Cela signifie qu'il doit être capable d'affréter un camion à n'importe quelle heure et cela signifie aussi qu'il doit connaître un réseau de transporteurs qui peuvent le dépanner n'importe où et n'importe comment. Un autre rôle qui ne peut être rempli par un service public est celui des contacts avec les clients, afin d'organiser le transport d'un matériel un peu particulier. Je pense ici à un transport de dalles en béton qui nécessitait une étude de chargement et pour lequel le chargeur proposait une solution d'empilage qui ne satisfaisait pas les impératifs d'équilibre du véhicule. Il y eut pour cette affaire plusieurs contacts, car l'entreprise avait déjà eu des ennuis avec ce matériau. Ce dernier exemple montre la vision pratique que peut avoir un affréteur et qu'aucune machine ne peut remplacer.

Un autre aspect qui est lié aux problèmes conjoncturels: pour réduire leurs stocks, les entreprises passent leurs commandes à la dernière minute. Le transport devient alors fondamental et les conséquences d'une mauvaise opération dépassent largement le cadre d'une entreprise de transport et peuvent avoir des conséquences économiques graves. Le retard d'un camion peut entraîner une rupture de la production et cette contrainte exige un système de transport souple et efficace. Un service public ne pourrait pas rendre de tels services sans un changement radical du comportement des chargeurs. Ce changement n'est peut-être pas réalisable aujourd'hui, car les problèmes qui pèsent sur les entreprises sont trop nombreux. IL Y AURA TOUJOURS DES TRANSPORTS PARTICULIERS QUI JUSTIFIENT LA PRESENCE

DE COMMISSIONNAIRES. Si une solution d' un super BRF est retenue, elle doit intégrer les commissionnaires.

Je ne crois pas personnellement à cette solution, car il me semble qu'en service public, les employés ne sont pas aussi disponibles et motivés qu'ils peuvent l'être dans une entreprise privée.

Quant au deuxième aspect, qui porte sur la demie-nationalisation du secteur des transports (un BRF public face à des transporteurs privés), il me paraît mal adapté aux réalités propres des transporteurs. Ceux-ci sont avant tout lignards et indépendants, et, s'il ne veulent pas de l'affréteur, c'est qu'ils souhaitent pouvoir choisir leurs voyages et leurs chargements. Je pense donc qu'ils ne seraient pas plus satisfaits d'un système de super BRF, car ce système optimisé leur imposerait un choix limité de solutions, définirait des horaires précis, et porterait un regard permanent sur l'activité de chacun. Bref, il dénaturerait entièrement les transports. Ne doit-on pas craindre que les transporteurs ne puissent s'y adapter? De plus, les transporteurs ne seraient pas fonctionnaires et resteraient libres; libres de refuser ou d'accepter des lots. Qu'advient-il des lots dont personnes ne voudra? Les transporteurs sont différents de la SNCF, qui, elle, dispose des outils qu'elle emploie (elle est propriétaire du transport et du moyen de transport à la fois), et peut avoir une politique globale.

Je pense, qu'un pareil système convient assez bien à la structure d'une grosse entreprise, mais qu'une concurrence doit pouvoir subsister. Il faut que le chargeur puisse toujours trouver quelqu'un pour résoudre son transport, et, donc qu'il existe une possibilité de négociation et d'adaptation .

CONCLUSION

J'ai tenté de montrer la complexité du problème des transports routiers. C'est un secteur, où il existe une infinie diversité de situations et une surcapacité importante.

L'analyse est donc très délicate et mes propos sont plutôt issus d'impressions et de réflexions personnelles.

L'amélioration du secteur ne peut se concevoir sans une plus étroite collaboration des divers intervenants. Je pense avoir démontré les limites de ce qui peut se faire, et, je crois que la solution devrait se situer entre les niveaux I et 2 des propositions, mais qu'elle ne peut être ni l'une, ni l'autre à elle seule.

En fait, il s'agit d'un choix politique qui repose sur le problème de savoir, s'il vaut mieux optimiser une flotte unique de véhicules (niveau 2) ou laisser plusieurs optimisations parallèles faites par un ensemble de sociétés bien structurées avec un réseau de coopératives.

BUREAUX REGIONAUX DE FRET ET SUCCURSALES

SIEGES	TELEPHONES	TELEX	ADRESSES
1 - LILLE • Dunkerque • Maubeuge • Valenciennes	20/96.92.38 28/64.41.07 27/64.65.80 27/44.05.07	810 743 820 054 160 370 120 783	Centre Routier - 59810 LESQUIN C.R. - Z.I. Gde Synthe - 5, rue Louis Blanqui - 59760 GDE-SYNTHÉ Place des Arts - 59600 MAUBEUGE Centre de Prouvy - Rouvignies - 59300 VALENCIENNES
2 - PARIS	865.44.33	212 407	GARONOR - B.P. 664 - 93612 AULNAV SOUS BOIS
3 - ORLEANS	38/73.05.05	760 092	Marché gare de SARAN - R.N. 20 - 45400 FLEURY LES AUBRAIS
4 - ROUEN • Le Havre	35/69.81.22 35/25.24.55	770 009 190 205	C.R. Bld Franklin Roosevelt - 76120 GRAND QUEVILLY C.R. Z.I. de Gonfreville l'Orcher - 76700 HARFLEUR
5 - CAEN	31/82.19.30	170 158	C.R. Z.I. Sud - 14120 MONDEVILLE
6 - QUIMPER	98/90.27.98	940 250	Rue de Kerhuel - Z.I. Kervir Izella - 29000 QUIMPER
7 - NANTES	40/49.52.24	710 093	C.R. de la Haluchère - Route de Paris - 44300 NANTES
8 - LA ROCHELLE	46/41.16.67	790 864	135 Boulevard Joffré - 17000 LA ROCHELLE
9 - LIMOGES	55/38.22.23	-----	Z.I. Nord - 87100 LIMOGES
10 - BORDEAUX	56/50.97.20	540 204	C.R. Nord Avenue des 3 Cardinaux - 33300 BORDEAUX
11 - TOULOUSE	61/47.77.68	531 986	C.R. 1 Avenue de Fondeyre - 31200 TOULOUSE
12 - REIMS	26/07.21.56	830 945	11 Bis rue Gosset - 51100 REIMS
13 - NANCY • Metz	8/335.54.02 8/730.23.50	960 229 930 472	37 rue Marcel Brot - 54000 NANCY 53 Chemin Saint Eloy - 57000 METZ
14 - STRASBOURG • Belfort	88/61.93.40 84/21.49.01	870 994 360 959	Rue du Rhin Napoléon - 67000 STRASBOURG Rue des 3 Réseaux - 90400 DANJOUTIN
15 - DIJON • Chalon s/S.	80/66.59.60 85/48.11.49	350 036 800 468	C.R. Z.I. rue du Port - 21600 LONGVIC C.R. Avenue de Verdun - 71100 CHALON SUR SAONE
16 - CLERMONT FD	73/91.09.75	392 723	C.R. rue Jules Verne - 63100 CLERMONT FERRAND
17 - LYON • Grenoble • St Etienne	7/837.37.35 76/09.63.54 77/33.34.26	310 760 980 886 380 523	34/36 Avenue C. Perrier - Marché de Gros - 69297 LYON Cédex 02 117 rue des Alliés - Marché de Gros - 38030 GRENOBLE 22, rue Pierre Dupont - 42000 SAINT ETIENNE
18 - SETE	67/48.64.23	480 057	Pont de la Peyrade - Route de Montpellier - 34203 SETE
19 - MARSEILLE	91/98.90.64	410 083	419/421 Chemin de Gibbes - 13014 MARSEILLE

ANNEXE I

BULLETIN D'INSCRIPTION DU VEHICULE

prevues.

Inscription

TRANSPORTS

Adresse complète

.

.

N° Véhicule

CAMION

TRACTEUR

REMORQUE

N° Licence

Zone Longue [A | B | C] N°

Zone Courte

Cert. Insc. (-6 T PTAC)

Aut. Inter. N°

Charge utile SEMI

Chage utile CAMION. . . . + REMORQUE ? . . .

Art. 6 du Règlement Intérieur des B.R.F.

Ces renseignements sont réputés exacts sous la garantie et la responsabilité du Transporteur. Toute indication erronée pourra entraîner outre la radiation du tour de priorité, l'application des sanctions prévues.

ANNEXE II

FICHE D'APPAIRAGE

B. R. F. (décret 65.655) n°
FICHE D'APPAIRAGE

APPAIRAGE N°

OFFRE DE FRET **3256786**

Date : _____ Heure : _____

Art. 11 - Le transporteur est tenu de présenter son véhicule au lieu de chargement, dans un délai maximum de deux heures, sauf stipulation contraire.

de _____ à _____

MARCHANDISES : _____

PRIX NET

Véhicule demandé :

DÉLAI DE PAIEMENT : _____ jours par chèque ou traite

PASSE LE DÉLAI DE 30 JOURS A RECEPTION DE LA FACTURE ET DES DOCUMENTS EMARGES
LE TRANSPORTEUR EST EN DROIT DE DEMANDER UNE MAJORATION DE 1,25 % PAR PERIODE
SUPPLEMENTAIRE DE 30 JOURS. EN CAS DE LITIGE, ADRESSER RECLAMATION AVEC PIECES
JUSTIFICATIVES AUX ORGANISMES PROFESSIONNELS.

COMMISSIONNAIRE : _____

Tél. _____

TRANSPORTEUR : _____

Tél. _____

N° VEHICULE :

C.U. :

Licence :

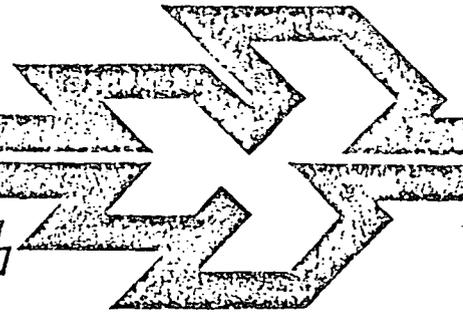
VU

TÉL.

Art. 6 - Les renseignements sont réputés exacts sous la garantie et la responsabilité du commissionnaire pour l'offre de fret et du transporteur, pour la demande de fret.

BRS

Datafreight



ANNEXE III

WHAT IS DATAFREIGHT?

Datafreight is a computer based system created by BRS Membership Services which provides Traffic Management Information for the Road Transport Industry.

Datafreight has been designed to store information concerning the location of goods which need to be moved anywhere in the country and similarly of vehicles which normally run empty anywhere in the country.

Datafreight offers regularly updated information on loads and vehicles to be searched swiftly and precisely.

A Study published in 1979 by the Department of the Environment's Road Transport Research Laboratory has indicated that the 360,000 heavy commercial vehicles on the UK's roads spend approximately one third of their time running empty. The need for more efficient Traffic Management is clear — BRS Datafreight offers the Industry the opportunity to improve it's operating efficiency.

WHY BRS?

BRS are Britain's largest transport operators with over 8000 vehicles, an experienced professional workforce of 9500, 8 regional companies and 160 operating locations throughout the country.

BRS has a long established reputation for integrity, reliability and service backed by many years operating experience in all aspects of road

transport. As the front runners in the industry BRS has experience and expertise to research, develop and adapt the technology of the 80's into the road transport industry. BRS is therefore uniquely qualified to combine operating experience and micro-technology into one service — BRS Datafreight.

HOW DOES IT WORK?

A Datafreight operator has a keyboard and visual display unit which connects him to a central computer, via a telephone line. Situated at his work place this simple to use machine allows him to key-in information about loads that need to be moved, and also about vehicles available for return loads.

The system is designed to allow for a great degree of flexibility and will sort the information both geographically and by recognising various types and specifications of vehicles.

Thus, information collected from any Datafreight location, is stored and can be swiftly and precisely searched by an authorised enquirer.

For the Transport Manager

Transport Managers with goods to move can advise a BRS Datafreight branch which will be able to efficiently arrange for the delivery of his goods either by its own vehicle resources or frequently by the support of registered vehicle operators.

For the Vehicle Operator

Vehicle operators can apply for membership of the Datafreight system which will allow them to ask a BRS Datafreight branch if they can locate a back load. This one phone call will replace many calls made by traffic operators.

The system will allow for a Datafreight member to pre-advise his empty vehicle up to 14 days in advance, allowing BRS branches the opportunity to search for traffic to balance the capacity.

For Traffic Management

An additional feature of the system is that it can be tailormade to meet the traffic management problems of large vehicle operators. They have the opportunity to improve their cost effectiveness by improved control, particularly where access to information about the movements of vehicles and the availability of loads is a key factor.

THE BENEFITS

BRS currently have a network of Datafreight computer terminals throughout the country offering constantly updated information which is easily accessible to subscribing members.

BRS branches and subscribing members will be able to operate more efficiently by greatly reducing non-productive telephone time and wasted man-hours in the constant search for return loads. Just one or two telephone calls can locate a load (or vehicle).

Manufacturers, i.e. originators of loads, will be able to plan and utilise their transport systems more efficiently resulting in improved service for the end customer.

Large fleet operators will, under licence, be able to utilise the Datafreight system customised to their specific needs to improve the management and efficiency of their own traffic operations.

THE BRS PHILOSOPHY

Membership Services operates as a new concept within the BRS Group of Companies. It is specifically NOT tied to BRS vehicle operations but operates as an independent service to BRS and the Transport Industry as a whole.

The forerunner of the Membership Services concept is BRS Rescue started in 1977 as a

vehicle recovery service which now has over 100,000 vehicles registered by some 4000 operators.

In the same way, BRS Datafreight becomes the second service within the Membership concept to be offered as a service to transport operators.

BIBLIOGRAPHIE

- . L'affréteur routier. Son rôle dans l'économie.
Brochure du groupement national des affréteurs routiers.
Mars 1982.
- . Dispositions générales de l'affréteur routier.
Brochure du groupement national des affréteurs routiers.
1981
- . Le transport routier de marchandises: bilan et perspectives
d'évolution.
B. Gerardin. L.E.T 1981.
- . Les transporteurs et la puissance publique. La réglementation
des transports en France. Les comportements réels des pouvoirs
publics et des transporteurs
ENPC 1982 F.Dupuy et JC.Thoenig
- . Enquête auprès des chauffeurs routiers de passage au BRF de
Lyon, sur leurs attentes concernant les centres routiers.
G.S.U. Lyon 1972
- . Les enjeux de la nouvelle politique des transports de marchan-
dises.
P. Salini. Avril 1982
- . Régulation et maîtrise actuelle dans le secteur des TRM.
D.Plat et P.Moreau. L.E.T. 1982
- . L'activité des BRF et la conjoncture.
C.Reynaud et R.Hayat. S.A.E. Mars 1981
- . Discours de cloture du 36ème congrès de la FNTR
C.Fiterman. Octobre 1981

- . Les groupements d'entreprise dans les transports routiers de marchandises et les activités auxiliaires du transport. Cercle d'études de gestion et de productivité du transport. Mars 1967

- . Evolution du transport d'ici à 1990. Synthèse. Cercle d'études du transport. Dédembre 1981.

- . Méthode de calcul des prix de revient des TRM. F.N.T.R. Mai 1980.

- . Pour de nouveaux indices précurseurs en conjoncture. P.Salini et C.Reynaud. S.A.E.