



46, rue Troyon, 92310 SÈVRES - tél. 027.54.40/41/42
R.C. Seine 69 C 45 - SIRENE 785.45.16.83

LES ENTREPRISES PRESTATAIRES
DU SERVICE "TRANSPORT"
FACE A L'ÉVOLUTION DES ENTREPRISES
INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES

DTU

JP/JC/JD
Juillet 1975

Observatoire Economique
et Statistique des Transports

DOT
Ret 0

CDAT
4179

S.A.E.I.
55-57 rue Brillat-Savarin
75013 PARIS

S O M M A I R E

INTRODUCTION	Page 1
CHAPITRE I - LES POLES DE DEVELOPPEMENT DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT	" 3
CHAPITRE 2 - TYPOLOGIES DES DEVELOPPEMENTS : LES COMPARAISONS INTERNATIONALES	" 13
2.1 - Le développement assymétrique	" 13
2.1.1 - La dynamique interne : les cas allemand et suisse	" 13
2.1.2 - La dynamique externe : les cas anglais et du Bénélux	" 14
2.2 - Le développement "intermédiaire" : le cas Français	" 15
CHAPITRE 3 - ESSAI DE DETERMINATION CAUSALE DES DIFFERENCIATIONS STRUCTURELLES DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT	" 18
3.1 - Le rôle des structures du marché	" 19
3.1.1 - Evolution de la structure des échanges par zones géographiques et par sec- teurs de production	" 19
3.1.2 - Structures du marché intérieur : influence de la nationalisation de certains transporteurs sur l'évolution de la profession auxiliaire de transport	44

3.2 - Le rôle de la vocation exportatrice des agents économiques	Page	47
3.2.1 - La dimension des unités exportatrices	"	48
3.2.2 - Comportements commerciaux des unités exportatrices	"	50
3.2.3 - Les comportements commerciaux des auxiliaires de transport	"	53
3.2.4 - La formation des hommes	"	56
3.3 - Le rôle de la surface financière des auxiliaires dans le développement de leurs activités	"	58
3.3.1 - Composition de l'échantillon	"	58
3.3.2 - Analyse des comptes d'exploitation	"	60
3.3.3 - Répartition du chiffre d'affaire net des entreprises étudiées	"	60
3.3.4 - Concentration des activités	"	63
3.3.5 - Analyse du rapport entre chiffre d'affaire brut et chiffre d'affaire net	"	64
3.3.6 - Analyse du Cash-Flow	"	66
3.3.7 - Bénéfices des sociétés	"	69
3.3.8 - Analyse des bilans	"	69
3.4 - Le rôle de la dynamique interne : la détermination des potentialités de croissance des auxiliaires de transport	"	73
3.4.1 - Les possibilités de croissance des auxiliaires de transport	"	73
3.4.1.1 - A l'intérieur du pays	"	73

3.4.1.2 - A l'extérieur : le rôle et l'importance des investissements à l'étranger des auxiliaires de transport français	Page 80
3.4.2 - Les possibilités d'adaptation des auxiliaires de transport à l'apparition de nouvelles techniques de transport	" 88
3.4.2.1 - La conteneurisation	" 89
3.4.2.2 - L'informatique	" 91
3.4.2.3 - Constitution de G.I.E. par les auxiliaires de transport	" 96
CONCLUSION	" 100

INTRODUCTION.

Lorsque l'on compare les structures des auxiliaires de transport dans différents pays industrialisés, on constate une certaine assymétrie de développement.

Dans certains pays, on note la présence d'un noyau de grosses entreprises autour duquel gravite un grand nombre de petites entreprises. C'est le cas, par exemple, de pays tels que l'ALLEMAGNE, la SUISSE, la GRANDE-BRETAGNE et les PAYS BAS.

Dans d'autres pays, au contraire, le noyau des grosses firmes s'est peu, voire pratiquement pas développé et l'on observe alors une structure composée essentiellement de moyennes et petites entreprises. Tel est le cas de la FRANCE et de la BELGIQUE.

Comprendre ces différences de structures apparaît donc comme l'objectif premier de notre recherche. Pour ce faire, il apparaît nécessaire d'analyser la manière dont se sont développés les auxiliaires de transport dans ces différents pays. Cette étude nous permettra de cerner les causes conduisant à des développements opposés et d'appréhender les facteurs essentiels de croissance des auxiliaires.

Cependant, l'avènement d'auxiliaires dotés d'une certaine dimension, bien qu'il s'avère utile, voire indispensable sur le plan de la compétitivité dans la profession, notamment au niveau international, est-il une condition sine qua non de l'efficacité de l'intermédiaire de transport dans un pays comme le nôtre ? Tel est le second point que nous voudrions traiter.

Nous développerons successivement les trois thèmes suivants :

- les pôles de développement des auxiliaires,

- les typologies de développement : par le biais de comparaisons internationales, nous tenterons de cerner les principaux facteurs de croissance des auxiliaires de transport et comment ils ont joué favorablement ou non dans l'évolution du rôle de ces professions dans les différents pays concernés.
- essai de détermination causale des différenciations structurelles des auxiliaires de transport.

Les différents facteurs de développement de la fonction auxiliaires de transport peuvent se présenter en un certain nombre de relations causales que nous tenterons alors de déterminer en mettant en lumière les divers aspects qualitatifs et quantitatifs de cette fonction.

CHAPITRE I

-o-o-o-o-o-

LES POLES DE DEVELOPPEMENT
DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT

D'une façon générale, les auxiliaires de transport qui opèrent dans le monde des transports terrestres ou maritimes sont peu familiers aux non initiés du commerce international.

S'il est relativement facile de définir les diverses fonctions dévolues à ces différentes professions et même d'y découvrir une certaine logique, il apparaît une grande complexité, voire même une confusion dans la réalisation des opérations et essentiellement dans les relations qui s'établissent alors entre les différents auxiliaires.

Il semble que cette complexité des rapports entre ces diverses professions et l'incohérence dans le déroulement des opérations qui en résulte, puissent trouver leurs sources :

- d'une part dans le caractère international des opérations effectuées par les auxiliaires.
- d'autre part par l'importance de données historiques qui se matérialise dans les divers pays par la superposition de plusieurs pôles de développement des professions auxiliaires, ayant une logique propre, qui correspondent à différentes phases d'évolution du commerce et des milieux terrestres et maritimes.

Dans un premier temps, jusqu'au XVIIe siècle, tant dans le domaine maritime que dans le domaine terrestre, commerçants et transporteurs s'identifient l'un à l'autre. La possession des véhicules de transport par le marchand correspondait simplement à l'un des moyens nécessaires à l'exercice de ses activités.

.../...

C'est au début du XVIIIe siècle que s'effectue une première phase de dissociation des deux activités "commerce" et "transport". Nous sommes alors en présence d'une seconde étape d'évolution caractérisée par des structures particulières.

Dans le domaine terrestre apparaissent les voituriers qui assurent le transport des marchandises pour le compte d'un client sur les principales relations existantes de l'époque, tandis que dans le domaine maritime, le commerçant cesse à son tour d'être à la fois propriétaire de la marchandise et du navire. Les premiers armateurs font leur apparition dans le monde du transport. Leur rôle est de vendre un service au propriétaire de la marchandise. Les obligations et les droits de chacune des parties en présence sont étroitement définis dans un contrat : la charte-partie.

Mais, avec le développement du nombre des cités marchandes et des ports de commerce, le voiturier et l'armateur ne peuvent être présents dans l'ensemble de ces localités et éprouvent le besoin de passer par un intermédiaire commercial qui assure les relations avec les clients et recherche le fret nécessaire à chaque étape, tout en s'occupant des diverses formalités afférentes à l'expédition. Dans le même temps, le négociant lui-même ressentait le besoin d'avoir un représentant dans les différentes cités où il commerçait pour s'assurer de bonnes conditions d'acheminement de ses marchandises.

Ainsi, une seconde dissociation s'effectuait au niveau, cette fois, de la fonction "transport" proprement dite, séparant le transport des opérations plus spécifiquement commerciales.

La diversification des produits expédiés et des liaisons assurées allait entraîner la création de plusieurs intermédiaires, transitaires, consignataires, courtiers en marchandise, courtiers en assurance ou courtiers en affrètement.

De l'examen de ces deux premières phases d'évolution, il apparaît qu'historiquement les fonctions d'auxiliaires de transport se sont développées autour de deux pôles principaux :

- dans les pays continentaux, la fonction d'auxiliaire est née de la nécessité d'une représentation du chargeur lors des différentes opérations de transport pour s'assurer de leurs bonnes conditions de réalisation. Il s'agit de la fonction de mandataire de l'auxiliaire de transport qui agit en suivant rigoureusement les instructions reçues de son client concernant le mode de transport et l'itinéraire.
- dans les pays à vocation maritime ou largement tournés vers l'extérieur, ce sont les transporteurs qui ont éprouvé le besoin de trouver des intermédiaires qui facilitent leur liaison avec les chargeurs. La fonction d'auxiliaire consiste alors à être l'agent du transporteur.

A l'issue de cette évolution, on est alors en présence d'un système correspondant à une ébauche d'organisation commerciale du transport dans laquelle se fait ressentir l'influence de deux pôles dominants : le chargeur ou le transporteur.

Les cargaisons de marchandises sont constituées par un négociant dans les grandes places commerciales ou les ports importants et les voitures de roulage ou les navires vont à la rencontre des marchandises, à la demande du négociant.

.../...

Le fonctionnement du marché des transports s'énonce, dès lors, simplement de la façon suivante :

- le chargeur ou son représentant traite directement avec le transporteur (terrestre ou maritime) ou son représentant de la commercialisation de la marchandise.
- le transitaire se consacre uniquement aux opérations relatives au transport de la marchandise ; il s'occupe des formalités administratives en douane, des opérations de manutention ou encore de la garde de la marchandise.

Mais, la diversification de plus en plus poussée des marchandises et l'ouverture du monde au commerce international entraînent une désarticulation des structures du système en place.

Les marchandises ne sont plus vendues systématiquement départ-usine, mais le plus souvent en incluant une partie du transport et parfois rendu-destinataire.

L'intensification des échanges sur des destinations de plus en plus lointaines et le souci d'assurer dans de bonnes conditions l'acheminement des marchandises conduisent à la création de services réguliers par route, par fer et surtout par mer.

L'horaire et l'itinéraire étant désormais déterminés, il faut dès lors amener les marchandises vers telle place ou tel port où passent, à jour fixe, le véhicule ou le navire.

Selon qu'il y ait ou non concurrence effective entre les transporteurs terrestres ou maritimes, le rôle moteur des pôles de développement se fera dans un sens différent et l'aboutissement est l'apparition de deux nouveaux systèmes possédant chacun une logique propre.

Lorsque l'on est en présence d'un monopole ou d'un quasi-monopole, le pôle dominant est le transporteur qui maîtrise la totalité du trafic.

Il fait appel à plusieurs intermédiaires pour constituer les lots de marchandises, les amener dans ses propres installations, exécuter les opérations de manutention.

Le rôle du transitaire se borne alors à s'occuper du transfert des marchandises du mode de transport intérieur (il s'agit bien souvent du chemin de fer, le transport routier ne connaissant pas encore l'essor qu'il devait avoir ensuite) dans les installations portuaires.

A cette opération physique s'ajoutaient des opérations purement administratives : formalités douanières, préparation de documents divers, qui ne nécessitaient pas de surface financière importante pour leur réalisation.

Dès lors, dans un cadre aussi protégé, il apparaît vraisemblable que le nombre des intermédiaires disposant chacun de moyens d'action limités géographiquement et financièrement, se soit multiplié.

Toutefois, dans ce système subsiste quelques pratiques du système antérieur. En effet, bien que le transporteur ait une maîtrise beaucoup plus grande des opérations physiques liées au transport, il conserve une responsabilité limitée à ce seul transport vis-à-vis du client et du transitaire.

Lorsque l'on se situe dans un contexte de concurrence réelle, tout prestataire de services, qu'il s'agisse du transporteur ou de l'auxiliaire de transport, doit faire preuve de la plus grande efficacité et utilité. En d'autres termes, il doit offrir un service de qualité aussi complet que possible aux divers usagers.

Pour ce faire, le prestataire de services doit aller chercher la marchandise le plus près possible de l'endroit où elle naît.

Dans le domaine terrestre, les efforts de développement d'une politique commerciale de ce type se sont traduits par la création d'embranchements de la S.N.C.F. permettant de toucher les usagers directement aux lieux d'expédition et de retenir la marchandise.

Dans le domaine maritime, si jusqu'à un passé récent les armateurs ne pouvaient offrir de telles facilités, ils ont cherché à attirer la marchandise par d'autres procédés tels que la maîtrise de la chaîne de transport depuis le départ-usine jusqu'à l'embarquement sur le navire. Ce faisant, l'armateur prend en charge l'exécution de l'intégralité du transport et devient tour à tour affrèteur routier, chargeur de wagon puis surveille les opérations de manutention et s'occupe des opérations de transit.

Avec l'apparition de nouvelles techniques : conteneurs, barges, l'armateur est désormais en mesure de remonter vers le point de départ de la marchandise pour appréhender le fret.

Nous constatons donc que la logique de ce système implique une diminution du rôle des auxiliaires de transport par suite de l'intervention croissante du pôle dominant que sont alors les transporteurs.

.../...

Mais, entre ces deux situations extrêmes aboutissant toutes deux au même résultat : la diminution du rôle des auxiliaires de transport, des situations intermédiaires correspondant au passage d'un état (monopole ou quasi-monopole) à un autre (concurrence effective) se rencontrent au cours de l'histoire.

Dans de telles situations, face à une concurrence accrue, les transporteurs ne sont plus en position de force pour rechercher le fret, faute d'avoir développé une action commerciale auprès des clients pendant la période de monopole. Ils se trouvent alors tributaires de ceux qui ont conservé des relations avec les usagers : les auxiliaires de transport. Ces derniers, lorsqu'ils savent utiliser cette situation assurent le double rôle de conception et d'organisation du transport.

Les auxiliaires de transport prennent en charge l'ensemble des opérations spécifiques afférant aux divers maillons de la chaîne allant du chargeur au transporteur.

Devenus organisateurs du transport, les auxiliaires exercent en fait la fonction de commissionnaires de transport. Ils ont le libre choix des moyens de transport et des itinéraires et sont responsables de bout en bout de l'acheminement des marchandises qu'ils se sont vu confier. Ils étendent leurs activités aux opérations de groupages, d'entreposages ou plus récemment à la livraison de grands ensembles industriels et à la conteneurisation.

Les auxiliaires de transport deviennent alors leurs propres pôles de développement.

Ce fait caractérise le changement qui se produit à l'heure actuelle dans le domaine du transport international.

Cette mutation est liée à l'attention accordée au transport de bout en bout et non plus à un seul maillon de la chaîne qui doit entraîner l'intervention croissante d'un opérateur principal, voire unique.

Le développement des moyens de transport, d'abord la mer et la voie d'eau, puis la route et le fer et enfin le transport aérien, ainsi que celui des itinéraires possibles, qui sont tous deux en constante évolution étendent les possibilités de choix et justifient économiquement l'intervention d'un organisateur qualifié. Dans le même temps, la diversification des techniques nouvelles (conteneurs, barges,...) conduisant à une plus grande intégration des opérations de manutention dans la chaîne de transport renforce cette justification.

Parallèlement avec l'effort accru d'exportation sur les marchés lointains, certains chargeurs se sensibilisent peu à peu aux problèmes de transport. Leur objectif ne peut plus se limiter à la seule vente des produits, mais à la vente dans des conditions satisfaisantes de coût d'acheminement et de qualité de service.

Les industriels ayant pris conscience de ces données nouvelles modifient leur comportement pour devenir à leur tour leur propre organisateur de transport en intégrant le service logistique à leur entreprise ou en s'adressant à un opérateur extérieur spécialisé qui prend en charge l'ensemble du transport porte à porte en utilisant d'autres intermédiaires de moindre importance pour la réalisation de certaines activités annexes du transport.

La logique de fonctionnement du système mis en place actuellement conduit à privilégier l'action de deux pôles de développement : le chargeur ou l'auxiliaire de transport lui-même.

Nous voyons donc qu'au cours de l'histoire, l'évolution de la profession d'auxiliaire de transport trouve sa source dans trois types de pôle de développement.

En effet, l'auxiliaire de transport se développe pour répondre à trois types de préoccupations :

- l'action du chargeur, la progression de la demande de celui-ci devant conduire à une modification des services proposés par l'auxiliaire.
- l'action du transporteur, l'évolution des techniques de transport ainsi que la progression des échanges commerciaux - internationaux expliquant alors le rôle croissant des auxiliaires.
- enfin, l'importance accrue des fonctions intermédiaires conduit l'auxiliaire à s'adapter aux besoins nouveaux. Il peut acquérir par ce biais une véritable autonomie de développement.

En conséquence, on peut dire que l'évolution de la structure des auxiliaires provient de deux types de dynamique :

- une dynamique interne, l'auxiliaire en se développant, accroît le nombre et le type de fonctions qu'il assure. Il peut le faire soit par une intégration verticale, en ce sens que pour répondre à une demande définie, il diversifiera ses actions dans les différents modes de transport, soit par une intégration horizontale, il tente alors d'accroître le rôle de ses fonctions dans les opérations découlant du transport de bout en bout.
- une dynamique externe comprenant elle-même deux composantes : l'évolution de la profession d'auxiliaire peut, en effet, être induite par l'évolution des entreprises de transport d'une part et celle des entreprises industrielles et commerciales d'autre part. L'auxiliaire bénéficie alors de la croissance de ces deux pôles, ce qui lui confère, dans certains cas, un apport financier ou logistique. Le problème est alors de montrer que l'évolution de la profession d'auxiliaire est le résultat d'une adaptation à la politique de ces deux pôles.

Le plus ou moins grand conservatisme des milieux maritimes et terrestres et les plus ou moins grandes facultés d'adaptation aux changements dans les différents pays ont facilité ou à l'inverse freiné les possibilités d'action des pôles de développement privilégiés à un moment donné de l'histoire.

Ces actions conjuguées des pôles de développement ont conduit, dans les différents pays, soit à la disparition progressive, soit au contraire au maintien de structures cristallisant des rapports de forces, des usages existant à un moment donné, bien qu'elles ne correspondent plus que partiellement aux situations qui les avaient suscitées.

En examinant les comparaisons internationales d'évolution du marché des transports dans quelques pays, nous constaterons que celle-ci s'est faite, non pas selon les schémas extrêmes que nous avons brièvement décrits, mais par combinaisons de ceux-ci, entraînant la mise en place de schémas intermédiaires dans lesquels la dynamique des trois pôles de développement s'est plus ou moins faite ressentir.

CHAPITRE II

-o-o-o-o-o-

TYPOLOGIES DES DEVELOPPEMENTS :
LES COMPARAISONS INTERNATIONALES

Nous allons reprendre successivement les deux types de dynamiques qui nous paraissent fondamentales et montrer que dans les différents pays, un certain nombre de facteurs sont essentiels à ce développement.

2.1 - LE DEVELOPPEMENT ASSYMETRIQUE

2.1.1 - La dynamique interne : les cas allemand et suisse

L'aspect continental de ces deux pays oblige les transporteurs terrestres à axer leurs efforts, dans un premier temps, sur la diversification des tâches, pour saisir le fret le plus près possible de son point de départ. De plus, l'importance du transport intérieur (par fer et par route) implique de nombreuses opérations de groupage et d'entreposage.

Aussi, initialement est-ce sous l'impulsion des transporteurs qu'apparaissent les premiers auxiliaires de transport.

Toutefois, ces pays parviennent rapidement à la dernière phase d'évolution que nous avons décrite schématiquement dans la lère partie, qui conduit à un système centré sur un opérateur principal et unique.

En effet, l'inexistence de colonies et donc de débouchés immédiats conduit très tôt l'ALLEMAGNE et la SUISSE à s'orienter vers les marchés extérieurs. Elles doivent, en particulier, diversifier leurs sources d'approvisionnements et leurs ventes. Elles se trouvent sur ces marchés en compétition avec d'autres pays qui se sont lancés eux aussi à la conquête de débouchés hors de leurs frontières.

.../...

En ce sens, le commerce extérieur de la SUISSE et de l'ALLEMAGNE constituait dans la période de l'entre-deux guerres et jusqu'à nos jours, une nécessité vitale. Par suite, la demande de service de la part des chargeurs devait être profondément modifiée : il fallait assurer une intégration parfaite de la chaîne liant le producteur au consommateur ; et de plus, ce service devait être nécessairement compétitif, compte tenu de la concurrence internationale.

En conclusion, on peut dire que deux types de facteurs ont contribué à faire jouer aux auxiliaires de transport allemands et suisses un rôle moteur dans le développement de leur profession :

- la diversification des tâches et des modes,
- la vocation exportatrice du pays.

2.1.2 - La dynamique externe : les cas anglais et du Bénélux

L'importance prise par les transporteurs maritimes en Angleterre est la conséquence de son caractère insulaire, de la faiblesse relative des transports intérieurs et en fait de la proximité des chargeurs des différents ports d'embarquement.

Ainsi, les principaux auxiliaires anglais sont-ils créés par des entreprises d'armement. De même, aux PAYS-BAS et dans une moindre mesure en BELGIQUE, les transporteurs sont à l'origine du développement des activités des auxiliaires de transport.

Notons enfin que, contrairement à l'ALLEMAGNE et la SUISSE, le développement du commerce extérieur de la GRANDE-BRETAGNE et des PAYS-BAS s'est effectué sur la base de leurs colonies.

Dans son développement, l'auxiliaire bénéficie alors du propre développement des activités du transporteur. La structure de holding des entreprises de transport confère indirectement aux auxiliaires une surface financière permettant un déploiement de leurs activités.

Le facteur de croissance de la profession est alors lié à son rattachement à un groupe plus vaste, à activités diversifiées.

2.2 - LE DEVELOPPEMENT "INTERMEDIAIRE" : LE CAS FRANCAIS

Etant donné le caractère à la fois continental et maritime de la FRANCE, il est à priori logique de trouver dans le développement de la profession d'auxiliaires, divers éléments précédemment cités.

Dans le cas français, on assiste en effet à un phénomène comparable :

- à l'ALLEMAGNE ou la SUISSE : une nécessité de diversification des tâches de l'auxiliaire.
- à la GRANDE-BRETAGNE et aux PAYS-BAS : une croissance du commerce extérieur presque exclusivement lié aux débouchés offerts par les colonies françaises.

La spécificité de la structure des auxiliaires français peut s'expliquer alors par les mêmes types de facteurs que dans les autres pays, mais alors que dans ces derniers ils ont joué de façon assymétrique, privilégiant le rôle d'un pôle dans le développement des activités des auxiliaires, en France, ils ont joué de façon simultanée.

Toutefois, cette simultanéité dans le rôle des facteurs n'a pourtant pas conduit à un développement comparable à celui des autres pays, bien que les conditions initiales soient favorables.

L'explication peut en être recherchée au niveau des blocages économiques qui ont freiné l'action des facteurs de croissance et par là-même le passage d'un système à un autre.

Comme premiers facteurs de blocage, nous trouvons :

- d'une part la faiblesse relative de l'armement français habitué à opérer dans un cadre privilégié où les conditions de concurrence sont quasiment nulles.
- d'autre part, la concentration des exportations vers les territoires français d'Outre-Mer où la FRANCE jouit d'un droit de monopole.

En second lieu, s'ajoutent les facteurs suivants :

- les réseaux de transport français sont concentrés à l'intérieur de nos frontières et non pas orientés vers l'extérieur (cas allemand par exemple).
- la nationalisation d'un certain nombre d'entreprises de transport a pu exclure, d'une façon analogue à ce qui s'est produit à l'exportation, le développement de la compétitivité des divers transporteurs.

L'ensemble de ces éléments a contribué à favoriser l'apparition d'un grand nombre d'auxiliaires de transport tout en limitant les possibilités de développement interne de leurs activités.

De même, contrairement à l'évolution suivie par les pays voisins, il semble qu'en FRANCE, ces facteurs ont retardé les mutations nécessaires dans le domaine des transports.

Le passage de la situation de quasi-monopole à celle de concurrence accrue sur les marchés a pratiquement coïncidé avec la sensibilisation des agents économiques aux problèmes de transport de bout en bout.

Dans ces conditions, il apparaît qu'actuellement les pôles de développement susceptibles de jouer un rôle moteur sont à la fois :

- les entreprises industrielles et commerciales dont la vocation plus ou moins exportatrice entraîne une modification de la demande de services et par là-même des activités d'auxiliaire de transport.
- les transporteurs qui, par suite des possibilités offertes par le transport intégré peuvent envisager de développer des activités de transit.
- enfin, les auxiliaires de transport qui ont su devenir, grâce au développement de leur action commerciale, lors des phases d'évolution les organisateurs du transport dans son ensemble.

Cette étude comparative des différents aspects de la croissance des auxiliaires nous permet de poser un certain nombre de questions relatives aux causes éventuelles expliquant ces différences de structures.

CHAPITRE III

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

ESSAI DE DETERMINATION CAUSALE DES
DIFFERENCIATIONS STRUCTURELLES
DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT

Les différents facteurs de développement de la fonction auxiliaire de transport, comme nous l'avons vu précédemment, peuvent se présenter en un certain nombre de relations causales que nous allons tenter de déterminer.

Cette analyse nous permettra de définir les difficultés rencontrées actuellement par les auxiliaires de transport en France et d'expliquer le fait que la plupart des entreprises françaises semblent moins bien adaptées aux conditions actuelles du monde des transports et dans une position concurrentielle moins bonne au niveau international que la plupart de leurs homologues des pays voisins.

3.1 - LE ROLE DES STRUCTURES DU MARCHÉ

L'analyse se situera à deux niveaux :

- d'une part au niveau des marchés extérieurs :

Il s'agit en premier lieu de rechercher au niveau global le poids du commerce extérieur dans l'économie des différents pays (France, Allemagne, Grande Bretagne, Belgique, Pays-Bas, Etats-Unis).

L'analyse de l'évolution des structures du commerce extérieur de ces pays tant sur le plan des zones géographiques que des secteurs de production permettra de décèler l'influence que peut avoir le développement des échanges sur l'évolution de la profession auxiliaire de transport.

En second lieu, il convient d'examiner dans quelle mesure l'existence de monopole de fait lié aux colonies ou à des zones privilégiées constitue un frein au développement des auxiliaires et les répercussions qu'elle a eu quant à l'agressivité à conquérir de nouveaux marchés et la compétitivité sur ces marchés.

- d'autre part au niveau des marchés intérieurs :

Dans le cas français, on recherchera qu'elle a pu être l'influence de la nationalisation de certains transporteurs sur l'évolution de la profession auxiliaire de transport.

3.1.1 - Evolution de la structure des échanges par zones géographiques et par secteurs de production

La comparaison du commerce extérieur des principaux pays occidentaux et des Etats-Unis nous amènera à examiner trois éléments :

- La dépendance de chaque pays par rapport à son commerce extérieur,
- La structure des échanges par catégorie de produits,
- La répartition géographique des échanges.

Des pays de la Communauté Européenne, la France est celui dont le commerce extérieur représente la part la plus faible du Produit Intérieur Brut :

PAYS	1960	1965	1970	1971	1972
Etats-Unis	6,9 %	7 %	8,2 %	8,3 %	8,9 %
Belgique-Luxembourg	65,81 %	72,8 %	85,8 %	84,4 %	85,6 %
Pays-Bas	76,84 %	73 %	78,3 %	76,3 %	74 %
Allemagne	29,91 %	30,6 %	34,1 %	33,7 %	33,4 %
Suisse	48,4 %	48,4 %	57,6 %	54,2 %	51,4 %
France	21,5 %	20,6 %	25,2 %	25,6 %	26,4 %

On peut remarquer que si l'économie française est en 1972 davantage dépendante de son commerce extérieur que lors des années 1960-65, en revanche sa situation relative dans l'échelle européenne n'a pas évolué, toutes les économies s'étant, depuis 1970 notamment, largement ouvertes à l'extérieur.

Avec un commerce extérieur total de 51,87 Millions de Dollars en 1972, la France devance en valeur absolue, la Belgique, les Pays-Bas et la Suisse, mais se situe loin derrière l'Allemagne (85,97 Millions de Dollars).

La faible ouverture de l'économie française sur les marchés extérieurs a sans aucun doute contribué au manque de compétitivité des auxiliaires de transport français par rapport à leurs homologues européens.

.../...

La structure des échanges français par catégorie de produits n'est pas plus favorable (cf. Graphiques 1. et 2).

La part des produits finis dans les exportations totales n'a pas varié depuis 1960. En revanche la part de ces produits dans les importations s'est fortement accrue.

Au total, la France importe relativement plus de produits à forte valeur ajoutée que ses partenaires européens et exporte relativement plus de produits à faible valeur ajoutée (cf. Tableaux 2 à 6).

Enfin sur le plan de la répartition géographique des échanges, la France se situe dans une position intermédiaire entre la Belgique et les Pays-Bas d'une part, l'Allemagne et la Suisse d'autre part (cf. Tableaux 7 à 11).

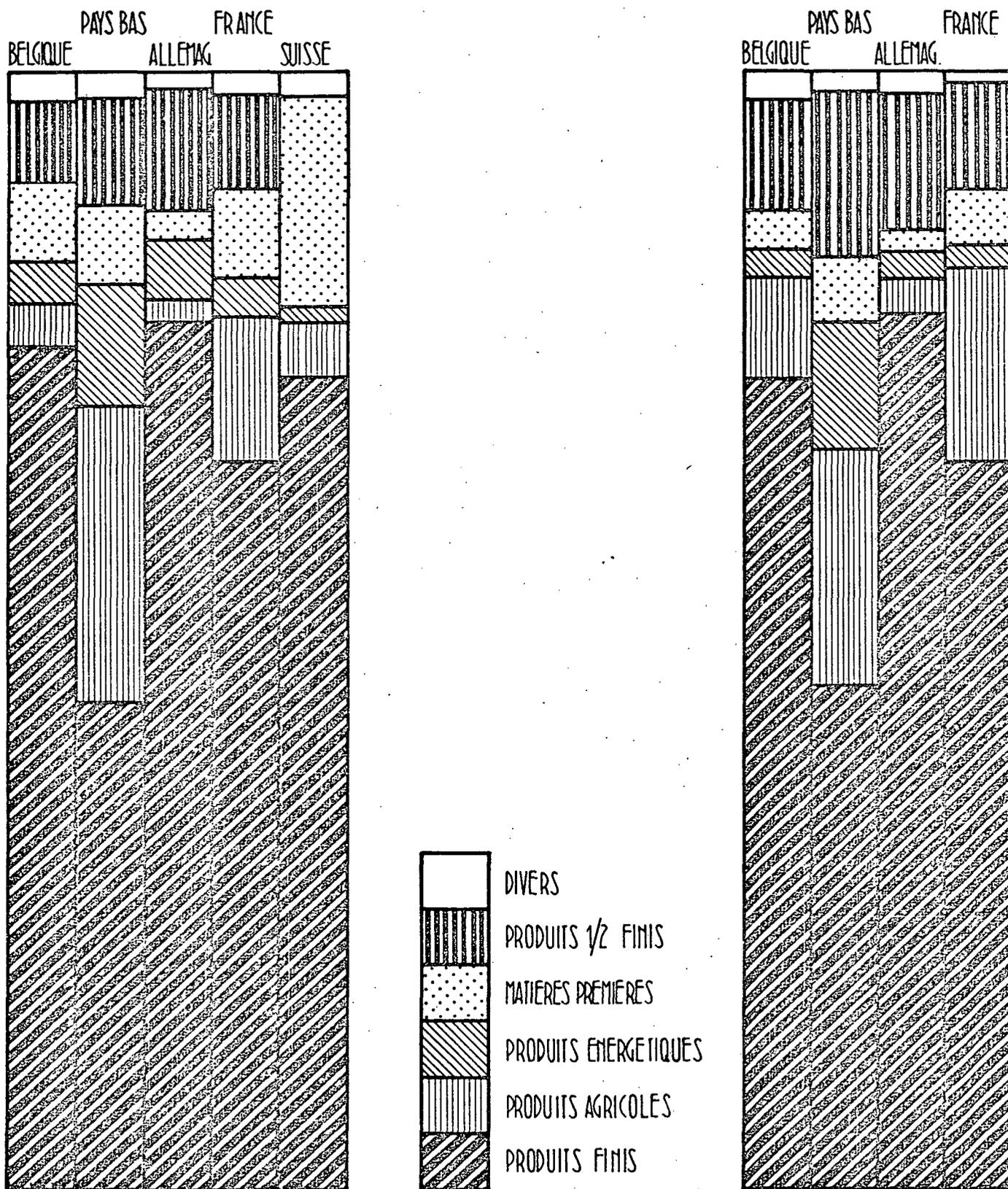
Le commerce extérieur de la Belgique et des Pays-Bas est essentiellement axé sur l'Europe :

En 1960, 68,33 % des exportations belges se faisaient vers les pays européens membres de l'O.C.D.E. dont 50,39 % vers la C.E.E. En 1972, ces données sont respectivement de 81,86 % et 68,53 %. Les Pays-Bas ont une situation similaire. En ce qui concerne les importations, on constate une diversification un peu plus grande des sources d'approvisionnement, mais cependant une très grande dépendance vis-à-vis de l'Europe.

A l'inverse, la Suisse et l'Allemagne ont des échanges beaucoup mieux répartis géographiquement. La part des exportations suisses vers la C.E.E. ne représente que 36,6 % de ses exportations totales en 1972 contre 40,6 % en 1960. Pour l'Allemagne, les exportations vers la C.E.E. représentent 39,9 % de la valeur totale des exportations.

En revanche on constate pour ces deux pays, contrairement à la Belgique et aux Pays-Bas, que les importations en provenance de la C.E.E. représentent une part relativement importante des importations totales compte tenu des chiffres précédemment énoncés concernant les exportations. En 1972, 59,8 % des importations suisses proviennent de la C.E.E., 48,8 % des importations allemandes.

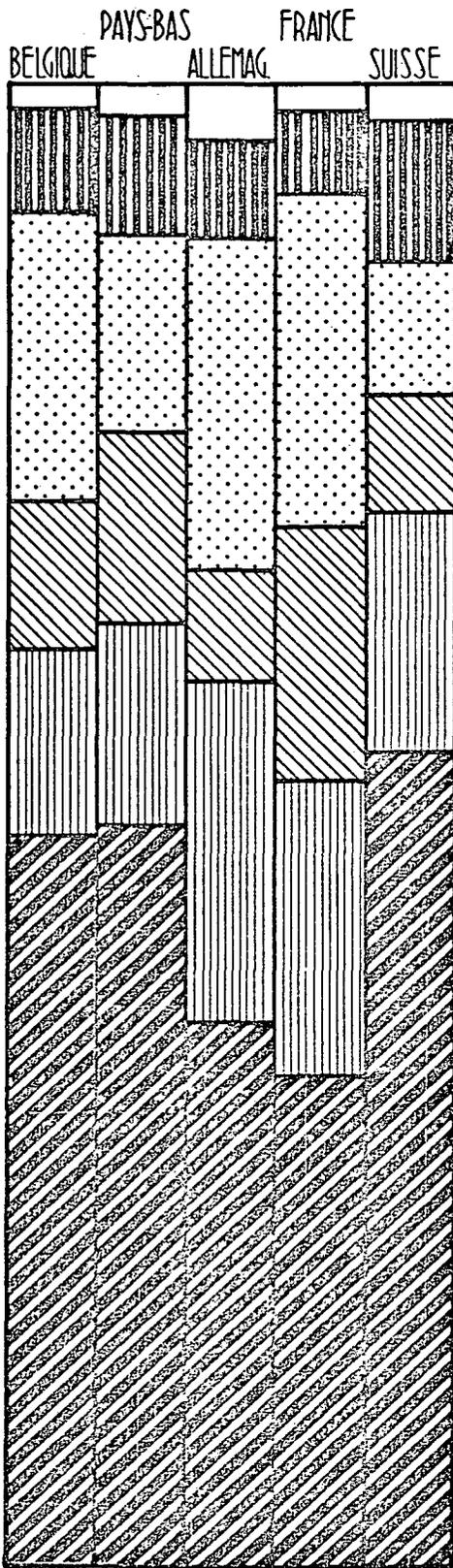
STRUCTURE DES EXPORTATIONS DES PRINCIPAUX PAYS EUROPEENS PAR CATEGORIE DE PRODUITS



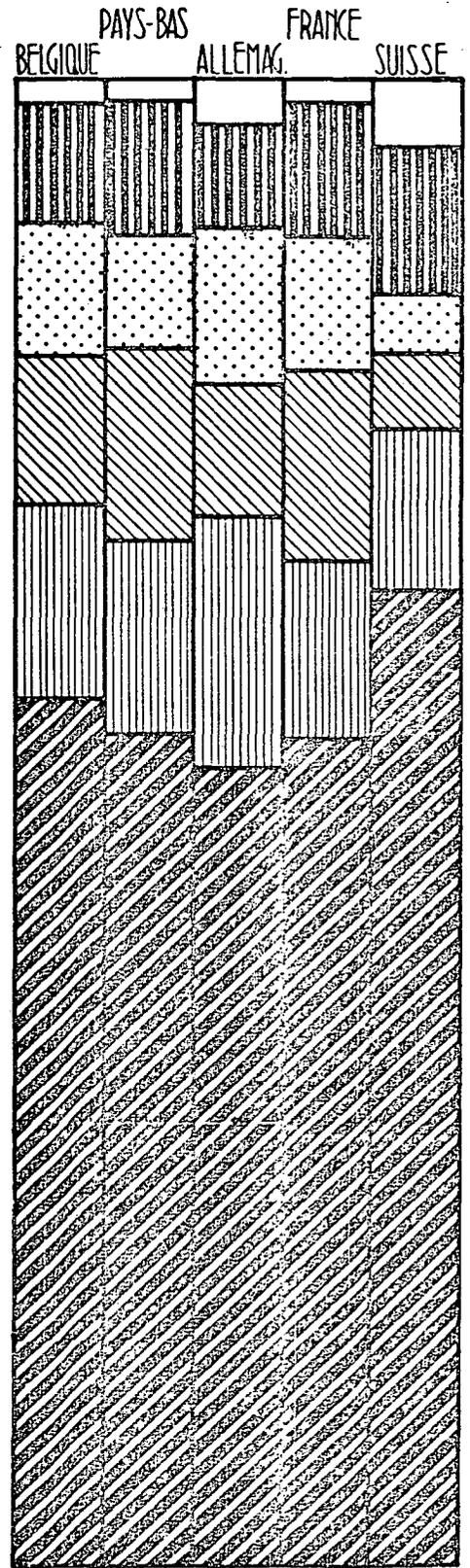
1960

1972

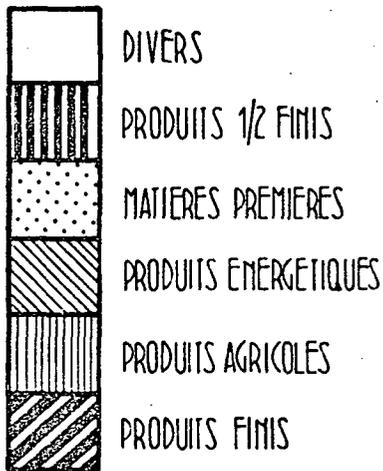
STRUCTURE DES IMPORTATIONS DES PRINCIPAUX
PAYS EUROPEENS PAR CATEGORIE DE PRODUITS



1960



1972



PART DES PRODUITS FINIS DANS LES IMPORTATIONS
ET LES EXPORTATIONS TOTALES DE QUELQUES PAYS INDUSTRIALISES

TABLEAU N° 2

BELGIQUE - LUXEMBOURG

Unité : Milliard de Dollars U.S.

	1960	1965	1970	1971	1972
Importations de produits finis	2	3,5	6,7	7,7	9,3
Exportations de produits finis	2,9	4,8	8,6	9,1	11,7
<u>Importations produits finis</u> Importations totales x 100	49,9	54,5	59,6	60,1	59,8
<u>Exportations produits finis</u> Exportations totales x 100	75,7	75,4	74,2	73,3	72,6

PART DES PRODUITS FINIS DANS LES IMPORTATIONS
ET LES EXPORTATIONS TOTALES DE QUELQUES PAYS INDUSTRIALISES

TABLEAU N° 3

PAYS-BAS

Unité : Milliard de Dollars U.S.

	1960	1965	1970	1971	1972
Importations de produits finis	2,3	4,2	7,7	8,4	9,6
Exportations de produits finis	1,8	3,0	5,3	6,3	7,8
$\frac{\text{Importations produits finis}}{\text{Importations totales}} \times 100$	50,3	55,8	57,7	56,8	56
$\frac{\text{Exportations produits finis}}{\text{Exportations totales}} \times 100$	43,7	46,9	44,7	45,3	45,3

.../...

PART DES PRODUITS FINIS DANS LES IMPORTATIONS
ET LES EXPORTATIONS TOTALES DE QUELQUES PAYS INDUSTRIALISES

TABLEAU N° 4

R. F. A.

Unité : Milliard de Dollars U.S.

	1960	1965	1970	1971	1972
Importations de produits finis	4,0	7,5	15,5	17,8	21,3
Exportations de produits finis	8,9	13,8	26,5	30,4	36,1
<u>Importations produits finis</u> Importations totales x 100	39,7	43	52,1	51,8	53,5
<u>Exportations produits finis</u> Exportations totales x 100	77,6	77,3	77,6	78,0	78,1

PART DES PRODUITS FINIS DANS LES IMPORTATIONS
ET LES EXPORTATIONS TOTALES DE QUELQUES PAYS INDUSTRIALISES

TABLEAU N° 5

FRANCE

Unité : Milliard de Dollars U.S.

	1960	1965	1970	1971	1972
Importations de produits finis	2,1	4,6	10,4	11,5	14,8
Exportations de produits finis	4,5	6,3	11,8	13,4	16,6
<u>Importations produits finis</u> <u>Importations totales</u> x 100	33,4	44,1	55,1	54,7	56,3
<u>Exportations produits finis</u> <u>Exportations totales</u> x 100	65,0	62,8	66,5	66,0	65,1

.../...

PART DES PRODUITS FINIS DANS LES IMPORTATIONS
ET LES EXPORTATIONS TOTALES DE QUELQUES PAYS INDUSTRIALISES

TABLEAU N° 6

ETATS-UNIS

Unité : Milliard de Dollars U.S.

	1960	1965	1970	1971	1972
Importations de produits finis	5,9	10,5	24,5	28,8	35,7
Exportations de produits finis	11,3	14,9	25,5	26,6	29,5
$\frac{\text{Importations produits finis}}{\text{Importations totales}} \times 100$	40,1	48,9	61,2	63,2	64,3
$\frac{\text{Exportations produits finis}}{\text{Exportations totales}} \times 100$	55,5	55,1	60,0	61,2	60,5

TABLEAU N° 7

EVOLUTION DES ECHANGES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES

EN POURCENTAGE

FRANCE

ZONES D'ORIGINE OU DE DESTINATION	1960		1965		1970		1971		1972	
	Exp.	Imp.								
C.E.E.	29,7	29,4	40,8	38,8	48,8	48,9	49,4	50,0	49,9	50,4
AFRIQUE	29,4	22	16,1	16,6	11,4	11,8	10,7	9,5	9,7	8,8
AMERIQUE	5,1	5,6	3,9	4,6	4,2	3,2	3,9	2,8	3,7	2,7
ETATS UNIS	5,7	11,8	5,9	10,5	5,3	10	5,4	8,5	5,3	8,2
PAYS SOCIALISTES	3,2	2,4	3,0	2,6	3,8	2,4	3,6	2,7	3,7	2,7
MOYEN ORIENT	-	7,3	2,0	5,8	2	4,3	2,1	6,4	2,1	6,8
JAPON	0,4	0,3	0,5	0,6	0,8	1,0	0,7	1,3	0,9	1,4
EXTREME ORIENT	-	3,2	2	1,8	1,6	1,2	1,8	1,2	1,5	1,3
O.C.D.E. EUROPE C.E.E.	16,9	-	20,5	13,1	17,5	13,2	17,8	13,7	19,1	14,1

.../...

TABLEAU N° 8

EVOLUTION DES ECHANGES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES

EN POURCENTAGE

R.F.A.

ZONES D'ORIGINE OU DE DESTINATION	1960		1965		1970		1971		1972	
	Exp.	Imp.								
C.E.E.	29,4	29,8	35,2	38,1	40,1	44,4	40,0	46,8	40,0	48,8
AFRIQUE	3,8	4,9	3,1	6,5	2,7	6,1	2,9	5,7	2,5	5,1
AMERIQUE	6,8	8,8	4,6	6,8	4,1	4,9	4,1	4,2	4,0	4,3
ETATS UNIS	7,9	14,0	8,0	13,1	9,1	11,0	9,6	10,3	9,3	8,4
PAYS SOCIALISTES	3,8	3,8	3,3	3,4	3,8	3,7	3,9	3,7	4,8	3,8
MOYEN ORIENT	-	4,3	2,4	3,0	2,2	2,6	2,2	3,4	2,2	3,1
JAPON	1,0	0,7	1,1	1,4	1,5	1,9	1,3	2,1	1,3	2,5
EXTREME ORIENT	-	4,0	4,1	2,8	2,7	2,4	2,6	2,5	2,4	2,5
O.C.D.E. EUROPE C.E.E.	31,2	-	31,2	19,5	27,5	18,1	27,2	16,9	28,2	17,0

.../...

TABLEAU N° 9

EVOLUTION DES ECHANGES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES

EN POURCENTAGE

SUISSE

ZONES D'ORIGINE OU DE DESTINATION	1960		1965		1970		1971		1972	
	Exp.	Imp.								
C.E.E.	40,6	61,0	39,4	62,1	37,2	58,4	37,4	59,0	36,6	59,8
AFRIQUE	2,7	2,2	2,0	2,2	2,5	2,6	2,4	2,5	2,2	2,0
AMERIQUE	7,5	4,0	5,8	3,0	5,9	2,3	5,7	2,2	5,7	2,1
ETATS UNIS	10,2	11,2	9,9	8,4	9,0	8,5	8,5	7,2	8,8	6,8
PAYS SOCIALISTES	3,2	2,2	2,7	6,3	4,1	2,0	3,6	1,9	4,1	1,9
MOYEN ORIENT	-	0,4	3,1	0,5	3,1	0,9	3,1	1,0	3,5	1,1
JAPON	1,6	1,3	2,0	1,4	3,1	2,2	2,8	2,5	3,1	2,9
EXTREME ORIENT	-	1,3	4,8	1,4	4,3	1,2	4,2	1,2	3,8	1,3
O.C.D.E. EUROPE C.E.E.	18,7	-	22,8	16,1	24,9	19,7	25,8	20,5	26,5	20,3

.... / ...

TABLEAU N° 10

EVOLUTION DES ECHANGES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES

EN POURCENTAGE

BELGIQUE - LUXEMBOURG

ZONES D'ORIGINE OU DE DESTINATION	1960		1965		1970		1971		1972	
	Exp.	Imp.								
C.E.E.	50,4	47,8	61,9	54,5	68,5	58,8	68,5	63,1	68,5	64,5
AFRIQUE	3,7	8,8	3,0	6,1	2,7	6,9	2,6	4,8	2,5	3,9
AMERIQUE	3,9	4,5	2,3	3,6	1,8	3,3	2,0	2,7	1,9	2,1
ETATS UNIS	9,8	9,8	8,3	8,6	6,0	8,7	6,8	6,4	6,1	5,5
PAYS SOCIALISTES	2,5	2,0	1,4	1,9	1,5	1,6	1,4	1,7	1,7	1,7
MOYEN ORIENT	-	4,0	1,7	3,6	1,6	3,2	1,4	3,2	1,7	4,2
JAPON	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	1,0	0,6	1,1	0,7	1,2
EXTREME ORIENT	-	1,5	1,9	1,7	1,6	1,1	1,5	1,3	1,3	1,3
O.C.D.E. EUROPE C.E.E.	17,9	-	14,9	14,1	13,0	12,1	12,4	12,4	13,3	-

.../...

EVOLUTION DES ECHANGES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES

EN POURCENTAGE

PAYS - BAS

ZONES D'ORIGINE OU DE DESTINATION	1960		1965		1970		1971		1972	
	Exp.	Imp.								
C.E.E.	45,2	45,7	55,7	53,3	62,0	55,9	63,4	53,2	63,2	55,2
AFRIQUE	3,5	4,0	3,3	4,1	2,5	5,1	2,4	4,4	2,8	4,1
AMERIQUE	4,7	5,5	3,0	4,1	3,1	3,4	2,7	3,2	2,8	3,0
ETATS UNIS	4,5	13,2	3,7	10,2	4,3	9,8	4,0	9,9	3,9	8,4
PAYS SOCIALISTES	1,2	2,2	1,6	2,0	1,8	1,6	1,8	1,7	2,0	1,8
MOYEN ORIENT	-	6,6	1,9	4,8	1,4	5,8	1,5	8,5	4,5	3,1
JAPON	0,5	0,4	0,5	0,8	0,7	1,0	0,5	1,4	0,5	1,5
EXTREME ORIENT	-	2,9	3,1	2,8	1,9	1,8	2,1	1,9	1,7	2,1
O.C.D.E. EUROPE C.E.E.	24,8	-	21,7	14,2	18,0	13,1	17,7	13,4	18,0	12,8

.../...

En outre , il faut remarquer que le commerce de ces deux pays avec les autres pays européens membres de l'O.C.D.E., absorbe une part importante du commerce total.

Pour des raisons historiques principalement, la France se situe dans une position intermédiaire. En 1960, une part sensiblement égale en valeur des exportations françaises était destinée à la C.E.E. et au Continent Africain, soit environ 29,5 %. Par contre, les exportations vers l'Europe hors C.E.E. ne représentaient que 16,9 % des exportations totales contre 31,2 % pour l'Allemagne à la même époque.

De 1960 à 1972, l'orientation géographique du commerce extérieur français a connu une évolution très marquée qui n'a cependant pas été dans le sens de la diversification.

L'évolution du commerce extérieur de la zone franc (cf. Graphique 3) traduit le changement intervenu dans la structure géographique du commerce extérieur français à partir de 1960, date du Traité de Rome. On constate en effet une chute brutale des échanges en valeur avec la zone franc entre 1961 et 1962, puis une stagnation jusqu'en 1966, enfin une croissance interrompue jusqu'en 1972. Cependant entre 1962 et 1972 la part du commerce extérieur avec la zone franc dans le commerce total n'a cessé de décroître (cf tableau 12).

Il faut toutefois noter que depuis 1967, la balance commerciale de la France envers la zone franc est très largement excédentaire.

A cet égard, il est intéressant de comparer l'influence qu'a pu avoir sur les échanges extérieurs de la France l'existence de la zone franc avec celle de la zone sterling sur le commerce extérieur britannique.

.../...

GRAPHIQUE N°3

EVOLUTION DU COMMERCE
EXTERIEUR DE LA FRANCE
AVEC LA ZONE FRANC

— EXPORTATIONS
- - - IMPORTATIONS

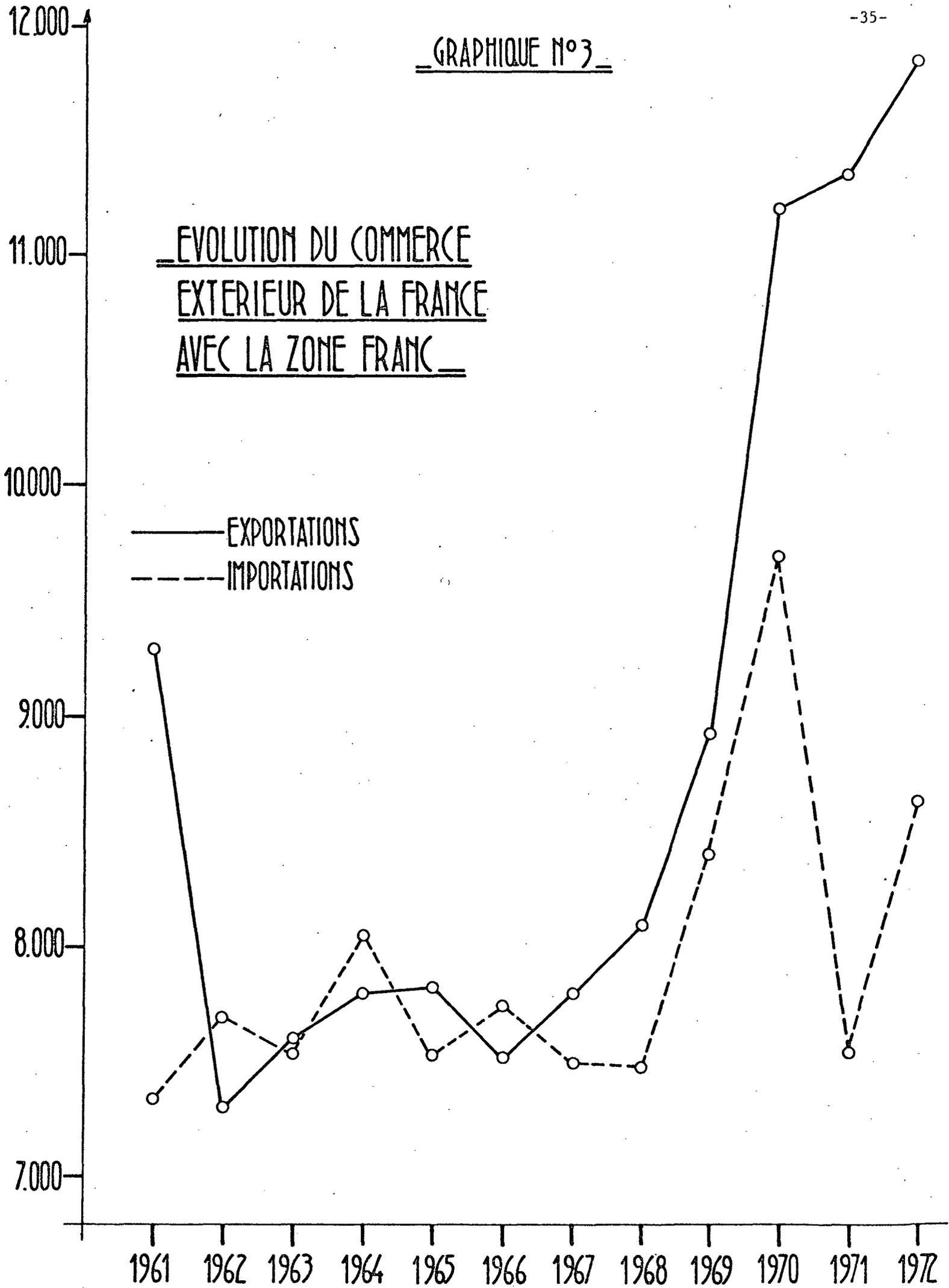


TABLEAU N° 12

EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS A DESTINATION OU EN PROVENANCE
DE LA ZONE FRANC DANS LE COMMERCE EXTERIEUR FRANCAIS
- EN POURCENTAGE -

ANNEES	EXPORTATIONS	IMPORTATIONS
1961	26,1	22,3
1962	20	20,7
1963	19	17,5
1964	17,6	16,2
1965	15,8	14,7
1966	14	13,3
1967	13,8	12,2
1968	13	10,8
1969	11,6	9,4
1970	11,4	9,2
1971	10	5,9
1972	9,1	6,4

.../...

GRAPHIQUE N°4

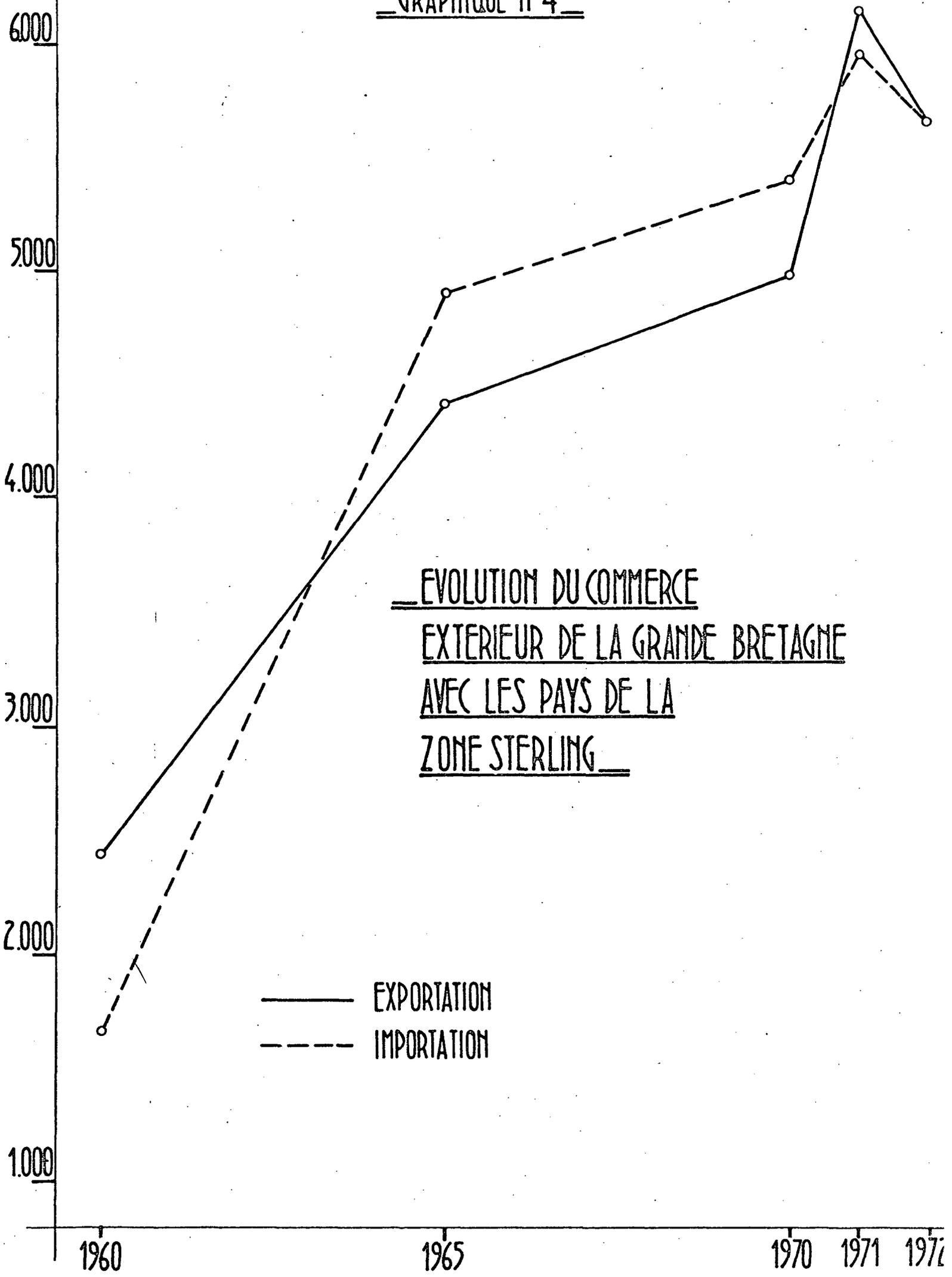


TABLEAU N° 13COMMERCE EXTERIEUR DU ROYAUME-UNI AVEC LA ZONE STERLING

Unité 1000 Dollars U.S.

	1960	1965	1970	1971	1972
Exportations	2 441.946	4 428 969	4 984 099	6 156 004	5 680 423
Export vers zone sterling en % des exports totales	24,6	33,4	25,8	27,5	23,3
Importations	1 689 125	4 909 132	5 405 645	5 983 031	5 686 793
Import de la zone sterling en % des imports totales	43,1	30,4	24,9	24,9	20,4

.../...

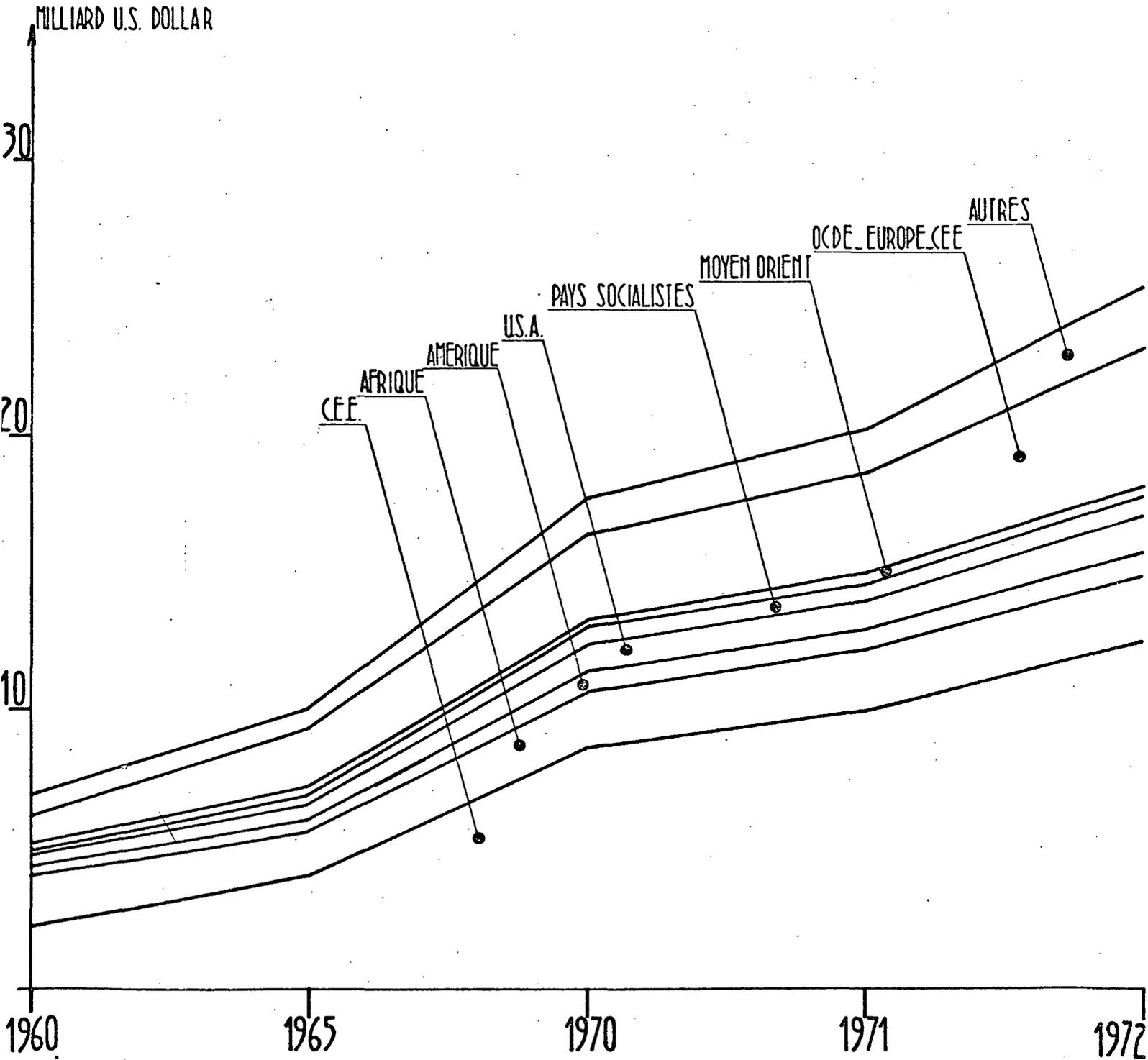
On relève dans l'évolution du commerce de la Grande Bretagne avec la zone sterling (cf. Graphique 4) une croissance continue jusqu'en 1971, indépendamment des fluctuations qui ont pu intervenir. Sur la période 1960 à 1972, les exportations et les importations ont suivi une évolution parallèle ; en outre les exportations destinées à la zone sterling représentent une part constante des exportations totales (environ 25 %) (cf. tableau 13).

La comparaison de ces résultats doit tenir compte de la composition de ces deux zones : en effet, la zone franc regroupe un ensemble de pays géographiquement concentrés, essentiellement en Afrique, tandis que la zone sterling est au contraire beaucoup plus dispersée. Dans ces conditions, malgré l'existence dans les deux cas, de zones commerciales privilégiées, il semble que le commerce extérieur de la Grande Bretagne présente une structure plus favorable que celui de la France de point de vue de son orientation géographique. En particulier l'existence de la zone sterling a constitué un facteur de diversification des échanges à destination ou en provenance de la Grande Bretagne. Au contraire, l'importance des échanges de la France avec la zone franc a constitué un frein au déploiement de notre commerce extérieur.

De plus, la perte des marchés coloniaux et la diminution relative du commerce extérieur avec ses pays qui en a résulté, ne s'est pas accompagnée d'une recherche de débouchés vers les pays lointains, puisqu'elle s'est essentiellement traduite par un accroissement de la part du commerce intracommunautaire dans nos échanges globaux. En 1972, la France commerce pour environ 50 % en valeur avec la C.E.E. (cf. Graphiques 5 à 8).

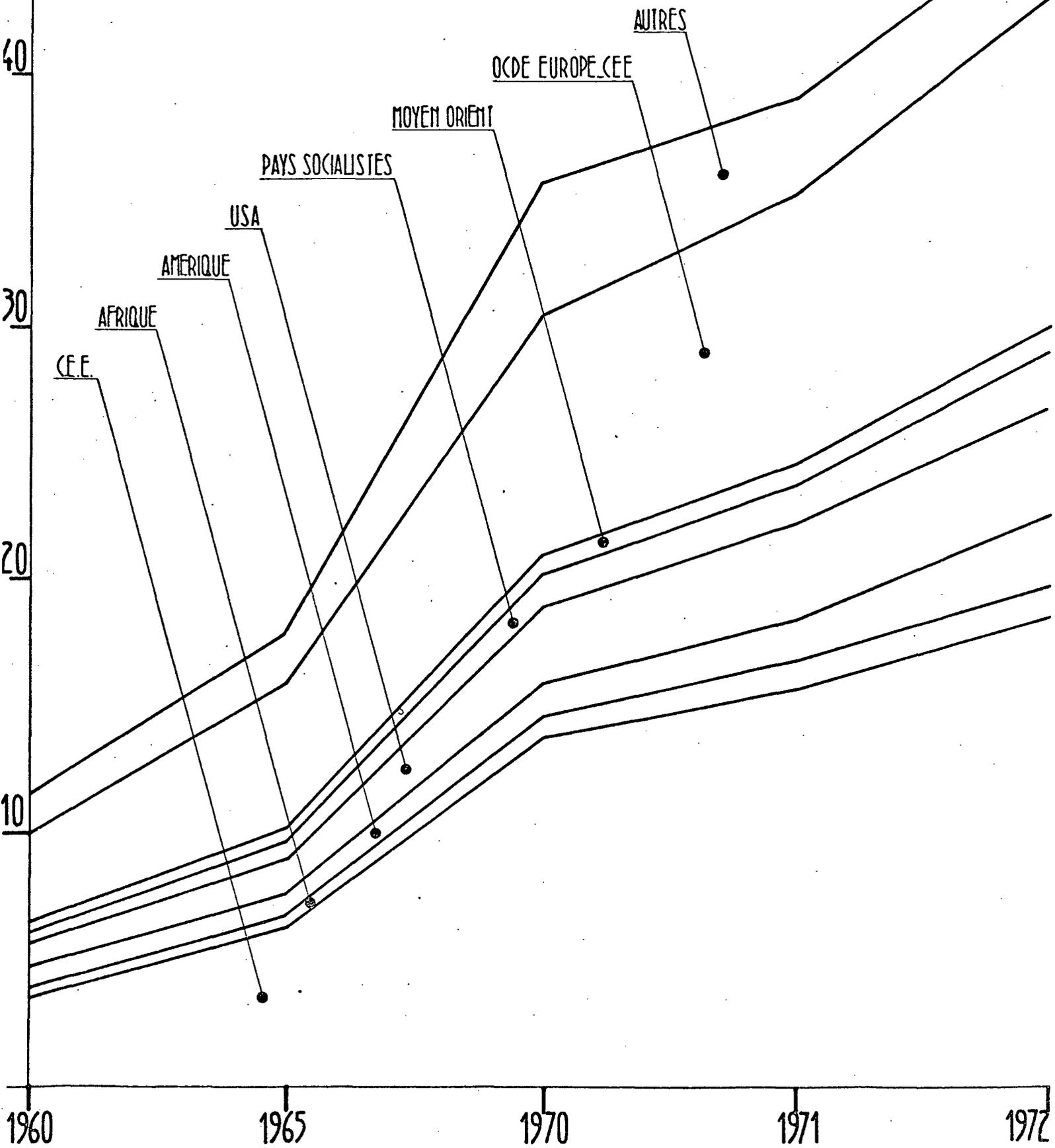
En revanche, les exportations françaises vers les Etats-Unis ne sont que le $\frac{1}{6}$ des exportations japonaises vers les Etats-Unis, le $\frac{1}{3}$ des exportations allemandes et la moitié des exportations de la Grande Bretagne.

GRAPHIQUE N°5
EXPORTATIONS FRANÇAISES TOUTS PRODUITS
CONFONDUS SELON LEUR DESTINATION



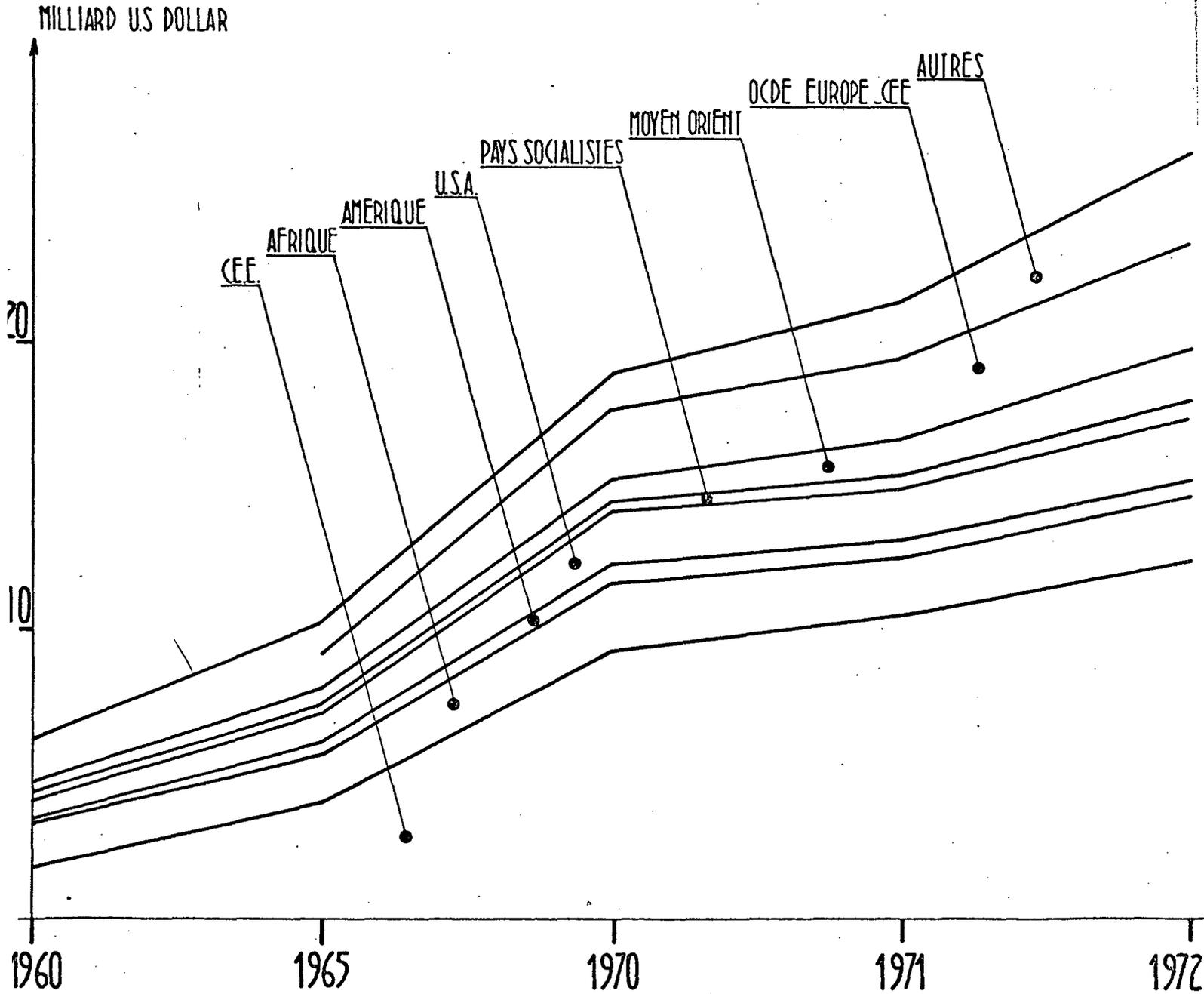
AMILLIARD U.S. DOLLAR

EXPORTATIONS ALLEMANDES TOUS PRODUITS CONFONDUS



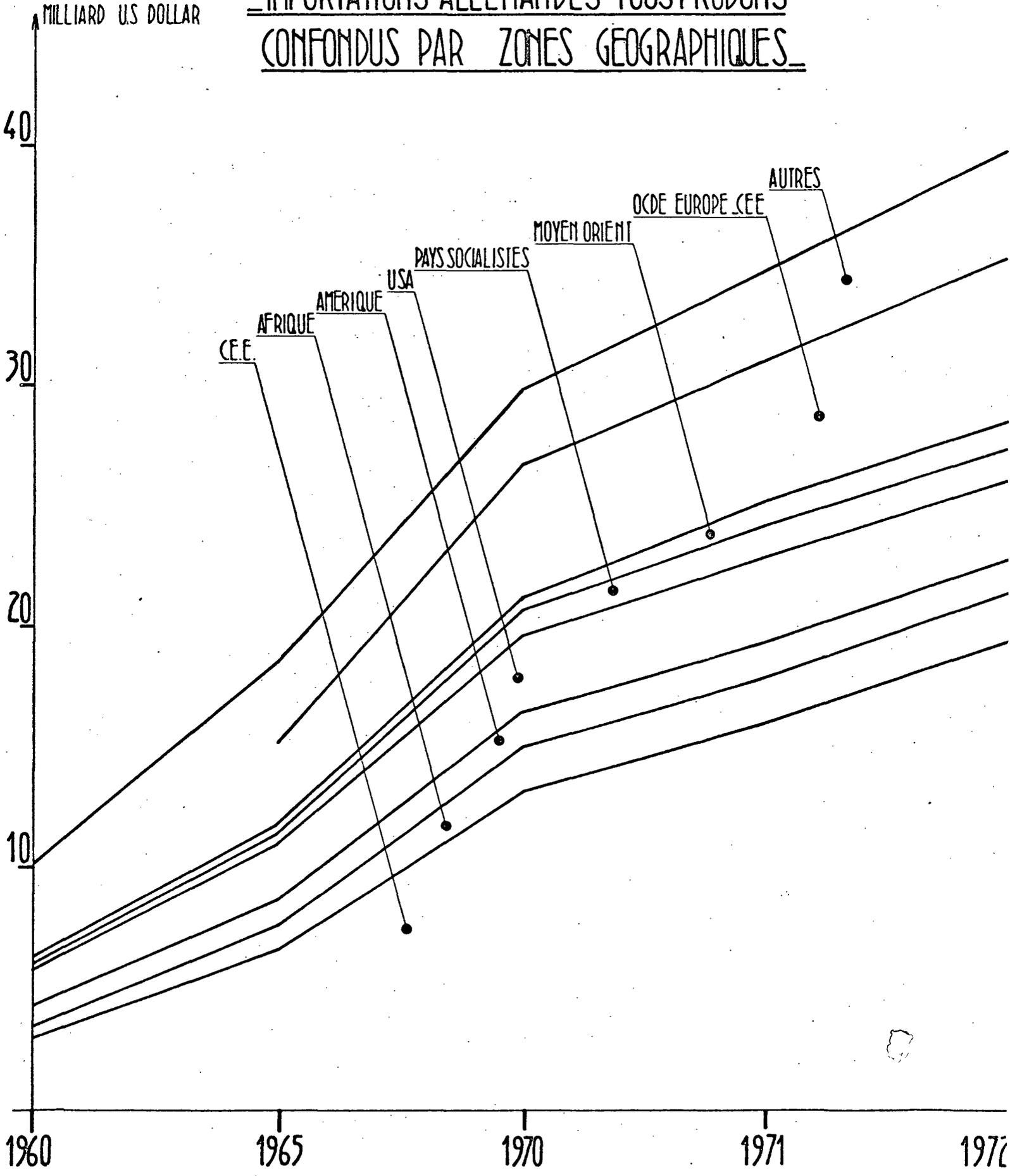
GRAPHIQUE N°7

IMPORTATIONS FRANÇAISES TOUTS PRODUITS
CONFONDUS PAR ZONES GEOGRAPHIQUES



IMPORTATIONS ALLEMANDES TOUS PRODUITS
CONFONDUS PAR ZONES GEOGRAPHIQUES

MILLIARD U.S. DOLLAR



Il importe donc de noter que la vocation européenne de la France en matière de commerce extérieur est relativement récente à l'inverse de ce que historiquement l'on peut constater en Allemagne, Suisse, Belgique et Pays-Bas.

Cet élément s'ajoutant aux précédents constitue de toute évidence un handicap pour les transitaires français vis-à-vis de leurs concurrents européens.

3.1.2 - Structures du marché intérieur : influence de la nationalisation de certains transporteurs sur l'évolution de la profession auxiliaire de transport

En France, la nationalisation de certains transporteurs a modifié les conditions et la nature de la concurrence sur le marché des transports.

Dans le domaine des transports terrestres, elle a conduit à renforcer la concurrence entre modes et à figer les structures du marché :

- la concentration du secteur ferroviaire est institutionnalisée. Ce secteur bénéficie de l'appui financier des pouvoirs publics.
- le secteur routier au contraire est très dispersé mais il bénéficie techniquement d'une grande souplesse d'action qui lui permet de soutenir la concurrence avec le rail, principalement au niveau de la qualité de service.

Dans ces conditions, la dispersion des entreprises de transport routier est renforcée par le fait d'une concurrence accrue entre modes et non entre transporteurs. Elle devient même le principal argument commercial des transporteurs routiers dans la mesure où elle favorise un service personnalisé.

Cette relative faiblesse et dispersion des transporteurs routiers fait dans une certaine mesure la force des auxiliaires dont le rôle essentiel consiste alors à assurer le service commercial des transporteurs routiers et à distribuer le fret en fonction des possibilités d'offres.

Dans le même temps, les auxiliaires qui souhaitent développer une activité transport deviennent eux mêmes transporteurs routiers ce qui accroît encore la dispersion du secteur.

Cette situation a pu conduire à créer une certaine confusion entre le rôle de l'auxiliaire de transport et celui du transporteur proprement dit.

Elle a de toute évidence conduit à une spécialisation de nombreux auxiliaires sur un mode de transport et sur une activité principale : l'affrètement routier.

Le secteur du chemin de fer nationalisé est à la fois le concurrent des auxiliaires qui ont une activité de transport routier et le client des auxiliaires, groupeurs principalement qui traditionnellement lui remettaient leurs lots. La création du SERNAM a compliqué cette situation mais il semble que dans un premier temps, cet état de fait a eu une double conséquence :

- d'une part il a contribué à diviser la profession, alliant à chaque activité un mode de transport privilégié,

- d'autre part il a créé un réseau de relations privilégiées entre certains auxiliaires de taille relativement importante, et les chemins de fer.

Dans certains cas, ces relations commerciales privilégiées ont abouti à un contrôle financier de la S.N.C.F. sur les auxiliaires. De ce fait, contrairement à ce que l'on constate à l'étranger, les structures du marché des transports ont certainement constitué, en France, un facteur de blocage à la croissance des auxiliaires.

Le manque évident d'agressivité commerciale des transporteurs nationalisés, a favorisé la passivité des auxiliaires et leur absence de compétitivité à l'échelon international.

.../...

3.2 - LE ROLE DE LA VOCATION EXPORTATRICE DES AGENTS ECONOMIQUES

Bien que la France soit devenue en 1972 le troisième exportateur du monde, devançant pour la première fois le Japon et la Grande-Bretagne, accédant ainsi au rang des puissances industrielles de taille internationale derrière les Etats-Unis et la République Fédérale Allemande, elle ne s'est pas dotée des moyens nécessaires pour assurer la commercialisation de ses produits.

La progression économique du secteur industriel ne s'est pas accompagnée d'un développement comparable du secteur commercial et de celui des services permettant une meilleure intégration des services et notamment du transport dans la vente des produits français à l'étranger.

Nous tenterons de rechercher les facteurs explicatifs de cette situation au niveau des unités exportatrices (dimension, comportements commerciaux, etc...) en prenant le plus souvent pour base de comparaison la situation allemande. Il apparaît en effet que les potentiels socio-économiques de la France et de l'Allemagne sont relativement comparables et que le rôle qu'elles seront amenées à jouer dans l'avenir économique et politique de la C.E.E. est sensiblement analogue.

L'examen d'éléments tels que le nombre d'entreprises exportatrices par rapport à l'ensemble des entreprises, la part représentée par les ventes départ-usine, CAF ou rendu destination dans l'ensemble des exportations, permettra d'apprécier le rôle joué par les chargeurs dans l'évolution de la profession d'auxiliaire de transport.

.../...

3.2.1 - La dimension des unités exportatrices

Les disparités constatées au niveau global sur le plan de la structure du commerce extérieur, apparaissent également au niveau des unités exportatrices.

Tout d'abord la supériorité de l'Allemagne se manifeste par l'aptitude des entreprises à exporter. La répartition des entreprises industrielles d'après le nombre de salariés montre qu'un nombre très élevé d'entreprises françaises ne sont pas, par leurs dimensions, en mesure d'exporter.

REPARTITION DES ENTREPRISES PAR TRANCHE DE SALARIES -

EN POURCENTAGE -

NOMBRE DE SALARIES	ALLEMAGNE	FRANCE	PAYS BAS	BELGIQUE
1 à 9	81,1	90,1	73,5	75,3
10 à 99	16,4	8,5	24,9	21,3
100 à 999	2,3	1,3	1,4	3,2
Plus de 1000	0,2	0,1	0,2	0,2

Ceci explique que sur 75 000 entreprises en France, 10 % seulement participent aux exportations. Parmi elles, une vingtaine réalise le cinquième de nos ventes à l'étranger.

Les ventes françaises à l'étranger sont donc le fait d'un noyau relativement peu important d'entreprises, les 50 premières entreprises françaises réalisant 32 % de nos exportations, les 1000 premières 68 %.

.../...

Cette concentration apparaît moins importante en Allemagne puisque les 50 premières entreprises allemandes réalisent 29 % des exportations et les 1000 premières 60 %.

C'est dans le secteur industriel principalement que se manifeste la supériorité de l'Allemagne, et nous avons vu que la part des produits finis dans les exportations de ce pays était bien supérieure à celle de la France. C'est ce qu'illustre le tableau ci-dessous donnant les exportations en pourcentage du chiffre d'affaires pour quelques branches industrielles.

BRANCHES	% DES EXPORTATIONS DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRE	
	FRANCE	ALLEMAGNE
Sidérurgie	29,1	26,9
Chimie	23,1	34,5
Verre	22,6	21,8
Construction mécanique	32,3	45,5
Articles métalliques	17,8	25,7
Construction électrique	13,8	25,1
Mécanique de précision	50,3	49,6
Automobile	23,5	42,2
Textile	20,8	17,4
Habillement	12,5	8,0
Industries agricoles et alimentaire	14,7	7,0

.../...

3.2.2 - Comportements commerciaux des unités exportatrices

Aucune étude globale permettant de dégager, pour l'ensemble des exportateurs français, leur politique de vente n'a été réalisée actuellement.

Cependant deux études nous permettent d'obtenir des informations sur l'attitude en matière de ventes à l'étranger d'une part des grands exportateurs français (étude de l'opinion et du comportement des exportateurs face aux différents agents de transport maritime) et d'autre part celles des petits et moyens exportateurs (l'étude du C.F.C.E. sur les transports internationaux vus par les petits et moyens exportateurs). En effet, la politique de vente adoptée par les entreprises nous permet de savoir dans quelle mesure le transport est considéré comme partie intégrante de la vente des produits et est utilisé en qualité d'argument commercial.

A la confrontation des résultats obtenus par ces deux enquêtes, on constate que la sensibilisation aux problèmes de transport est fondamentalement différente selon la taille de l'entreprise.

L'enquête réalisée par une équipe d'étudiants d'H.E.C. révèle que la politique de vente actuelle des 100 premières firmes exportatrices françaises est la suivante :

Départ usine.....	18,8 %	des entreprises interrogées
F.O.B.....	20,3 %	" " "
C.A.F.....	53,6 %	" " "
Rendu client.....	7,2 %	" " "

.../...

Il semble donc que 60 % des grosses firmes exportatrices environ préfèrent prendre en charge le transport de leurs produits. Il faut cependant interpréter avec prudence ces résultats car une même société peut adopter une politique de vente différente suivant les types d'expéditions et les destinations. (par exemple, les pays de l'Est systématiquement achètent F.O.B. et vendent C.A.F.).

De plus, il apparaît que la politique de vente des sociétés peut sensiblement varier suivant le mode de transport utilisé. Ainsi, on constate que les entreprises qui se sont lancées dans la grande exportation et par conséquent recourent essentiellement à la voie maritime, ont plus fréquemment que les autres développé une politique de vente C.A.F. ou rendu-destination.

De son côté, l'enquête effectuée par le C.F.C.E. sur une population de 303 petites et moyennes entreprises, met en évidence que plus des deux tiers des entreprises interrogées (68,3 %) font plus de 50 % de leurs ventes F.O.B. (départ usine, franco frontière et F.O.B.). En d'autres termes seulement un tiers des P.M.E. accepte d'assumer la responsabilité de l'acheminement des produits qu'elles exportent en les vendant C.A.F. (C.A.F., C.F. ou rendu destination).

D'une façon générale, il ressort de ces deux enquêtes que ni les gros exportateurs et encore moins les petits et moyens exportateurs ont le souci de développer une stratégie de vente prix rendus destination.

Cette situation est d'autant plus préoccupante, qu'actuellement se développe la conception de l'intégration de tous les maillons de la chaîne de transport. Il apparaît dès lors urgent de sensibiliser les industriels aux problèmes de transport afin qu'ils ne les considèrent pas comme une question secondaire.

Si en même temps que la vente de leurs produits, les industriels avaient le souci de rechercher l'efficacité du transport et son coût minimum, ils contribueraient à améliorer la compétitivité des produits sur les marchés internationaux.

Ce manque d'intérêt vis-à-vis d'une politique de vente C.A.F. est beaucoup moins prononcé chez les exportateurs d'autres puissances industrielles. C'est ainsi que les industriels japonais imposent le plus souvent des transporteurs nationaux pour l'acheminement de leurs produits. De même, les importateurs et exportateurs allemands négocient le transport en même temps que leurs achats et leurs ventes.

Un facteur décisif de la position occupée par ces deux pays dans le commerce mondial est constitué par l'infrastructure que ces deux pays ont mis en place tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des frontières pour affirmer leur présence sur les marchés étrangers.

C'est cette présence qui leur a permis de faire connaître leurs produits, d'imposer l'image de marque nationale tout en ayant une connaissance irremplaçable et immédiate de la situation des marchés étrangers leur permettant de détecter la demande potentielle de ces pays.

En prenant la responsabilité d'assumer l'acheminement de leurs produits, ces puissances industrielles se sont dotées du soutien logistique indispensable à la diffusion de leurs produits.

A cet égard, il convient de souligner que l'Allemagne a pris très tôt conscience de l'intérêt de développer un réseau mondial de relations commerciales. C'est ainsi que dès le XIXe elle s'était établie industriellement et commercialement dans certains pays d'Amérique Latine et contrôlait en grande partie l'acheminement des échanges extérieurs de ces pays, composés essentiellement non pas de produits allemands mais de produits anglais ou français.

Cette désaffection des chargeurs français vis-à-vis des problèmes de transport ne peut qu'avoir des répercussions fâcheuses sur les structures du secteur des auxiliaires de transport. Elle explique, du moins partiellement, la relative faiblesse de leur situation et les difficultés d'adaptation aux exigences du commerce international.

3.2.3 - Les comportements commerciaux des auxiliaires de transport

La conception de modes de vente adoptée par les industriels influe sur l'attitude des auxiliaires de transport. Le fait qu'à l'étranger, les firmes vendent plus volontiers C.A.F. ou rendu destination, qu'elles manifestent le souci de recourir aux transports nationaux, qu'elles confient aux prestataires de services le mandat d'assurer le transport global de leurs produits, contribue à développer la mentalité exportatrice des auxiliaires. Cette volonté affirmée d'exporter les incite à s'implanter physiquement et commercialement sur les lieux où les produits sont échangés, à s'efforcer d'assurer la commercialisation de bout en bout des produits en démarchant systématiquement la clientèle et en jouant un rôle de conseil auprès d'elle.

Par contre, le repli de la France, jusqu'à un passé récent, sur ses marchés coloniaux conjugué à la conception de vendre départ-usine font que les commissionnaires de transport français se sont trouvés dans une position difficile pour prendre en charge la commercialisation de bout en bout des expéditions.

Lorsque l'exportateur se refuse à prendre la responsabilité du transport, le commissionnaire de transport n'est pas toujours en mesure de transformer les termes de vente de départ-usine en F.O.B. voire en C.A.F. Bien souvent son intervention dans la négociation est trop tardive pour influencer les termes de vente, car c'est au moment de la conclusion du contrat que le commissionnaire devrait pouvoir jouer son rôle de conseil et inciter à maîtriser le transport.

Aussi sa prestation se limite-t-elle à une partie de la chaîne de transport (acheminement jusqu'au port de départ ou de destination) et ne lui donne pas pour autant l'autorité du transport.

Toutefois, si les commissionnaires de transport souffrent du refus systématique du commerçant ou de l'industriel français à s'attacher à avoir l'autorité du transport, on peut se demander s'ils ont mobilisé tout leur potentiel pour assurer l'organisation du transport de bout en bout et offrir à la clientèle un service complet qui l'encourage à avoir une approche intégrée de la distribution de ses achats et de ses ventes.

A cet égard, les raisons pour lesquelles les industriels se refusent à vendre C.A.F. appellent notre attention. D'après l'enquête réalisée par le C.F.C.E., il ressort que ce sont avant tout la difficulté d'établir des coûts de transport à partir des différents tarifs d'une part et leur fluctuation entre le moment de l'étude et celui de la réalisation qui incitent les P.M.E. à recourir aux contrats F.O.B. S'agissant des gros exportateurs, leur préférence pour les contrats F.O.B. s'explique essentiellement par leur volonté de ne pas assumer la responsabilité du transport.

Il apparaît que les petites et moyennes entreprises exportatrices ont une approche très floue des problèmes d'acheminement qui se limite pour bon nombre d'entre elles aux formalités administratives et commerciales. Il se pose donc un problème fondamental d'information à leur égard. En ce sens un effort de prospection des auxiliaires de transport auprès des P.M.E. exportatrices, afin de les informer sur les problèmes de tarification, permettrait d'améliorer le rendement de leurs exportations et les conduirait plus souvent à emporter certains marchés.

.../...

Les petites et moyennes entreprises exportatrices n'ayant pas une surface financière suffisante pour se doter d'un service transport constituant, en fait, un potentiel de développement des activités des auxiliaires de transport que ces derniers n'ont pas su jusqu'à présent exploiter.

Pour apporter le maximum d'efficacité aux exportations, les auxiliaires de transport devraient avoir pour objectif la création de lignes directes sur l'étranger à partir de quelques centres situés en métropole. Cette décision, en leur permettant de proposer aux exportateurs des tarifications de bout en bout, les placerait en position de force par rapport à la clientèle dans le cadre des échanges internationaux. En offrant le maximum de facilités, ils pourraient amener la clientèle à vendre sur la base de prix rendus.

Dans le même temps, pour favoriser et développer la vente C.A.F., les commissionnaires de transport pourraient présenter un argumentaire d'avantages d'un tel mode de vente. Un des premiers avantages est certainement l'économie de devises. Ce poste est loin d'être négligeable, surtout si l'on sait que le prix de transport représente globalement environ 15 % dans la balance commerciale. Un autre élément en faveur de cette politique de vente est d'offrir un système de transport parfaitement coordonné permettant un contrôle complet des enlèvements par rapport au programme de fabrication.

Cependant dans la conjoncture actuelle, les inconvénients de ce mode de vente (responsabilité accrue, importance des crédits mis en place) l'emportent sur les avantages et on assiste ces dernières années à une diminution des ventes C.A.F.

.../...

Enfin à côté des moyens mis en oeuvre pour développer la vocation exportatrice, telle que la promotion des ventes C.A.F. à laquelle les commissionnaires de transport peuvent participer pour une part non négligeable, la mentalité exportatrice dépend avant tout de la formation et du choix des hommes qui sont chargés de mener le combat sur les marchés extérieurs.

3.2.4 - La formation des hommes

En effet, la conquête des marchés extérieurs, quels que soient les moyens et mesures d'incitation mis en oeuvre, passe par la formation des hommes eux-mêmes.

Trop souvent dans le domaine de l'enseignement ainsi que la pratique des entreprises, les mentalités ne correspondent pas aux exigences du commerce extérieur.

L'enseignement commercial en France, aussi bien au niveau des écoles de commerce que des universités, est trop directement axé sur la gestion interne de l'entreprise et néglige quelque peu les aspects internationaux et la stratégie externe de la firme.

Seul, l'avancement au sein de la maison-mère est perçu comme une véritable carrière par le cadre français. Il est en général très difficile de recruter des jeunes pour un travail à l'étranger, surtout dans les pays éloignés. Les éléments d'élite reculent bien souvent devant les divers problèmes suscités par l'expatriation.

Face à une telle situation, il paraît nécessaire de mener une action d'information et de formation à tous les niveaux de l'entreprise et de mettre en oeuvre un certain nombre de mesures destinées à développer un enseignement mieux adapté aux besoins dans le domaine international et à revaloriser les fonctions du personnel à l'extérieur de l'entreprise métropolitaine.

Ces mesures devront mettre l'accent sur l'enseignement des langues étrangères. A ce propos, il est significatif de noter que le problème de la langue est l'obstacle majeur lors des négociations des échanges internationaux. Alors que l'anglais, l'allemand ou le belge font leurs offres sur la base de prix rendus en anglais et dans la monnaie des pays, le français se contente de faire sa proposition départ usine et en monnaie française.

De telles mesures sont essentielles pour promouvoir une véritable "mentalité exportatrice" qui jusqu'à présent fait trop souvent défaut tant parmi les industriels que les auxiliaires de transport français.

3.3 - LE ROLE DE LA SURFACE FINANCIERE DES AUXILIAIRES DANS LE DEVELOPPEMENT DE LEURS ACTIVITES

L'objet de ce paragraphe est d'analyser, à partir des bilans et C.E. de 1973, les traits essentiels de la profession.

L'échantillon analysé comprend 46 entreprises. On peut évaluer à 350 environ le nombre de transitaires maritimes. L'échantillon analysé représente donc environ 13,1 % du total. Il n'a pas été choisi pour être représentatif de l'ensemble mais pour mettre en évidence les traits essentiels des grandes familles de la profession.

3.3.1 - Composition de l'échantillon

L'échantillon a été décomposé en familles, compte tenu de ce que l'on sait de la vocation de chaque entreprise, qui sont :

A - Les groupes polyvalents :

On entend par là les transitaires intégrés à un groupe ayant des vocations multiples soit par des liens financiers, soit parce que le transit ne représente qu'une partie minoritaire des activités de la société.

Ces groupes exercent généralement d'autres fonctions liées aux transports (armement, manutention, entreposage, négoce international), mais aussi, parfois, des fonctions très éloignées (bois, combustible). Ce groupe de 9 au départ a été réduit, dans certaines analyses, à 7 après élimination des chiffres relatifs aux 2 entreprises les plus importantes lorsque ceux-ci ne sont pas représentatifs de l'activité étudiée.

.../...

B - Les entreprises de transit et transport routier :

Comme les précédentes, ces entreprises sont polyvalentes mais leur polyvalence est moins étendue puisqu'elle ne s'étend qu'au transport routier. L'importance de ces deux activités est comparable. Ce groupe comprend 6 entreprises.

C - Les entreprises maritimes à implantations multiples :

Ce groupe rassemble les grandes entreprises de transit maritimes qui ont atteint une taille telle qu'elles ont dépassé le cadre d'un seul port. Certaines sont polyvalentes puisqu'elles font aussi de la consignation de la manutention ou même du transport routier, mais on a considéré que l'activité de transitaire maritime prédominait. Le groupe comprend 6 entreprises.

D - Transitaires de l'intérieur :

Ce groupe réunit ce qu'on appelle plus justement les commissionnaires de transport maritime ou tout au moins les entreprises pour lesquelles cette activité est dominante. Le groupe comprend 9 entreprises.

E - Transitaires portuaires :

Ce groupe comprend 16 entreprises qui peuvent être considérées comme des transitaires au sens usuel et étroit du terme.

.../...

3.3.2 - Analyse des comptes d'exploitation

Dans les comptes d'exploitation ont été analysés :

- Le chiffre d'affaire,
- Les amortissements,
- Les résultats, bénéfice ou perte de l'exercice.

Selon le type de comptabilité tenu par les entreprises, celles-ci incluent plus ou moins de sous-traitance dans leur chiffre d'affaire.

Pour tenir compte de cette difficulté, nous avons considéré que le chiffre d'affaire, tel qu'il est porté à la ligne LG du compte d'exploitation, devrait être considéré comme un chiffre d'affaire brut.

Le chiffre d'affaire net a été calculé en déduisant du chiffre d'affaire brut les débours (ligne HX).

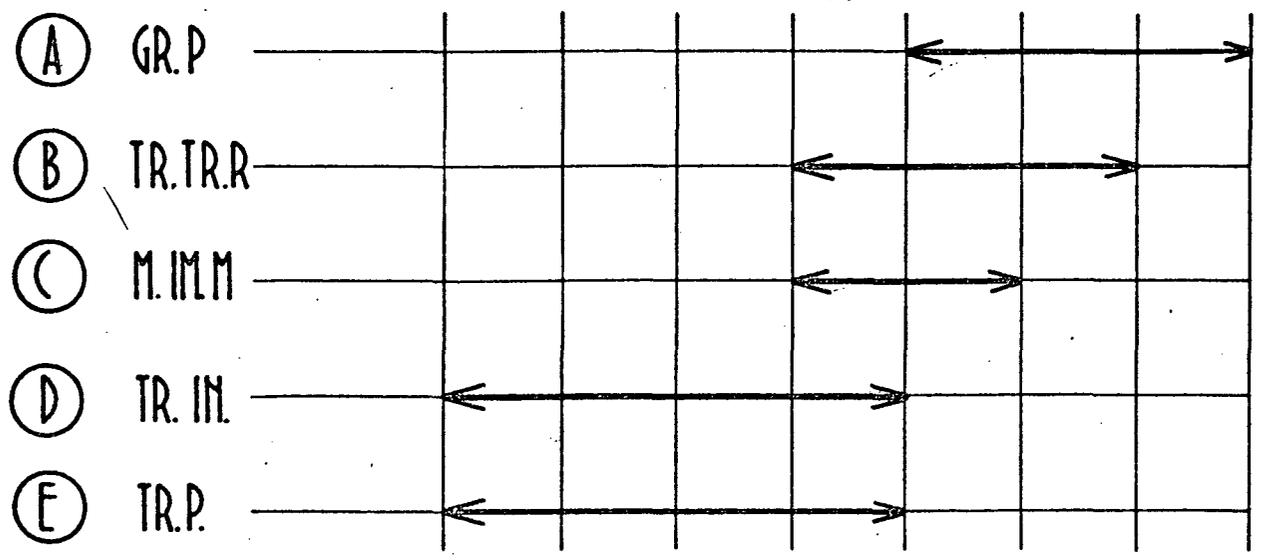
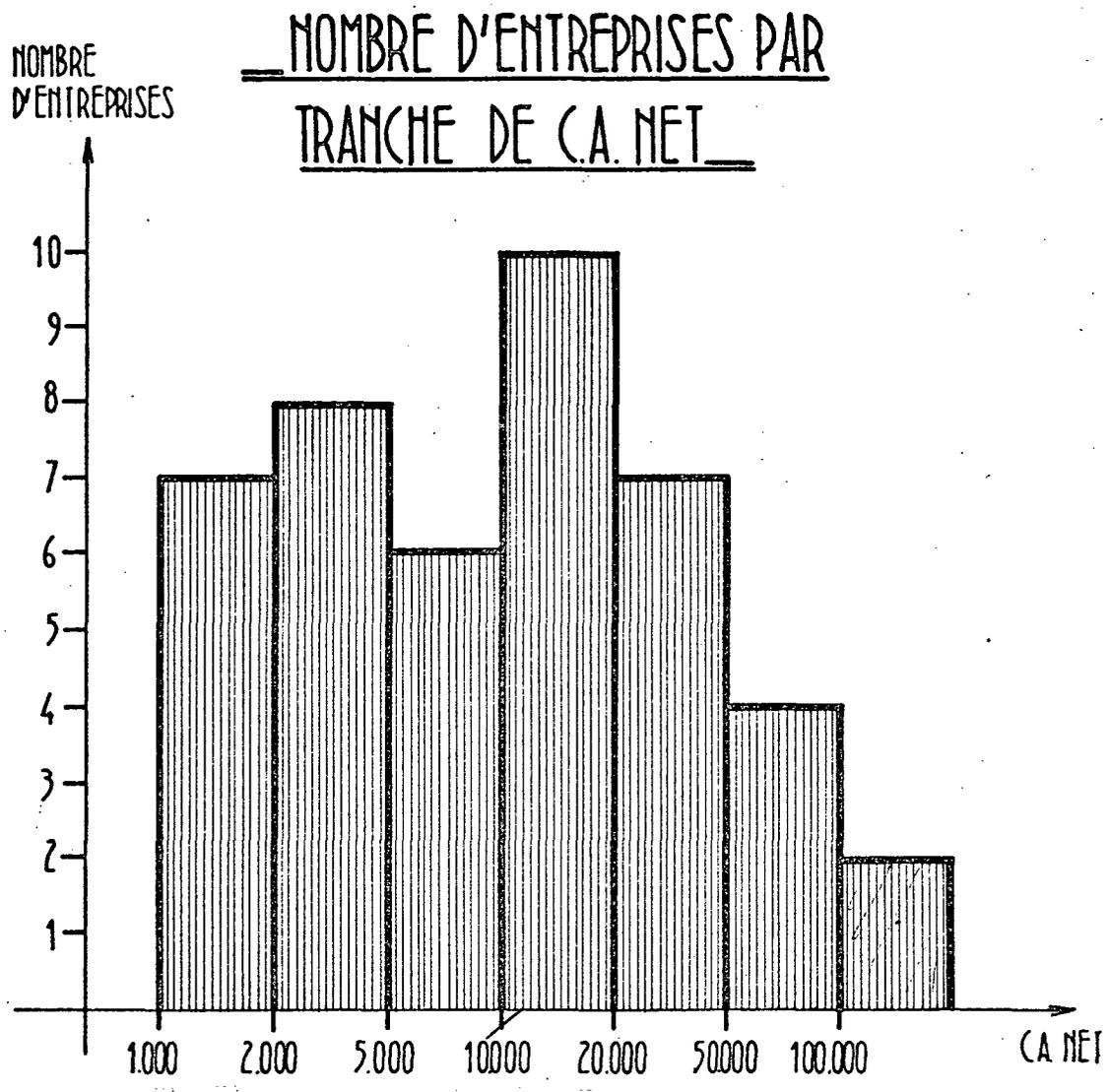
Cette façon de procéder peut, dans certains cas, minorer légèrement le chiffre d'affaire net, mais sans introduire une erreur significative.

3.3.3 - Répartition du chiffre d'affaire net des entreprises étudiées

En premier lieu, les entreprises ont été classées par tranches de chiffre d'affaire étagées logarithmiquement.

Le résultat de ce travail fait l'objet du premier graphique.

.../...



NOMBRE D'ENTREPRISES PAR BRANCHE DE

C.A NET

C.A NET 1973	Nbre D'ENTREPRISES	COMPOSITION EN FONCTION DE LA VOCATION DES ENTREPRISES
1 000 - 2 000	7	5 E + 2 D
2 000 - 5 000	8	6 E + 2 D
5 000 - 10 000	6	2 E + 4 D
10 000 - 20 000	10	2 E + 1 D + 3 C + 4 B
20 000 - 50 000	7	1 E + 2 C + 1 B + 3 A
50 000 - 100 000	4	3 A + 1 B
100 000 et plus	2	2 A
	<u>44</u>	

La répartition des entreprises de notre échantillon par branche de Chiffre d'Affaire net, conduit aux constatations suivantes :

- il existe une relation assez nette entre la vocation des entreprises et le montant du chiffre d'affaire net annuel réalisé.
 - dans la tranche de chiffre d'affaire comprise entre 1 000 000 Frs et 10 000 000 Frs, on trouve exclusivement des entreprises classées dans les groupes D et E, à savoir des commissionnaires de transport maritime et des transitaires portuaires.
 - les entreprises des groupes B et C se situent essentiellement dans la tranche 10.000 000 Frs - 50 000 000 Frs. Cette tranche de chiffre d'affaire apparaît nettement comme une tranche intermédiaire puisqu'elle regroupe aussi bien des entreprises de type D et E que des groupes polyvalents (A).
- .../...

- enfin, seuls, à partir de notre échantillon, les groupes polyvalents réalisent un chiffre d'affaire annuel supérieur à 50 000 000 F.

En définitive, il semble que notre population se décompose en 3 sous-groupes :

- le premier qui regroupe les entreprises types D et E, représente le domaine des petites entreprises à structure artisanale,
- le second qui regroupe principalement des entreprises B et C et qui correspond à un chiffre d'affaire annuel compris entre 10 000 000 et 50 000 000 Frs, constitue le domaine des moyennes entreprises à structure mi-artisanale, mi-industrielle,
- enfin, le troisième regroupe les entreprises à caractère nettement industriel.

Au-dessous de 10 000 000 Frs, la structure est nettement artisanale.

Au-dessus, on passe progressivement de l'une à l'autre.

3.3.4 - Concentration des activités

En chiffre d'affaire net, le groupe A (calculé sur 8 entreprises) représente 509.972.000 Frs sur un total de 955.513.000 Frs, soit 53,3 %.

Avant de tirer des conclusions de ce chiffre, il faut considérer que l'échantillon n'a pas été étudié pour être exactement représentatif.

.../...

Sous cette réserve, on constate que 17,3 % des entreprises font 53,3 % du chiffre d'affaire, ce qui laisse supposer que la profession est relativement dispersée, mais sans que l'on soit très loin des dispersions usuellement constatées dans les autres secteurs.

3.3.5 - Analyse du rapport entre chiffre d'affaire brut et chiffre d'affaire net

L'analyse de ce rapport est intéressante car elle permet d'évaluer le chiffre d'affaire contrôlé par la profession (voir Graphique 2).

Le rapport va de 1 à 12.

Les entreprises se classent en deux groupes. Celles pour lesquelles ce rapport ne dépasse pas 2. Ces entreprises tiennent leur comptabilité en chiffre d'affaire net ou en tout cas n'incluent qu'une faible part des débours dans leur chiffre d'affaire comptable.

Les entreprises pour lesquelles ce rapport dépasse 2, au contraire, font rentrer les débours, ou tout au moins une grande partie des débours dans leur comptabilité.

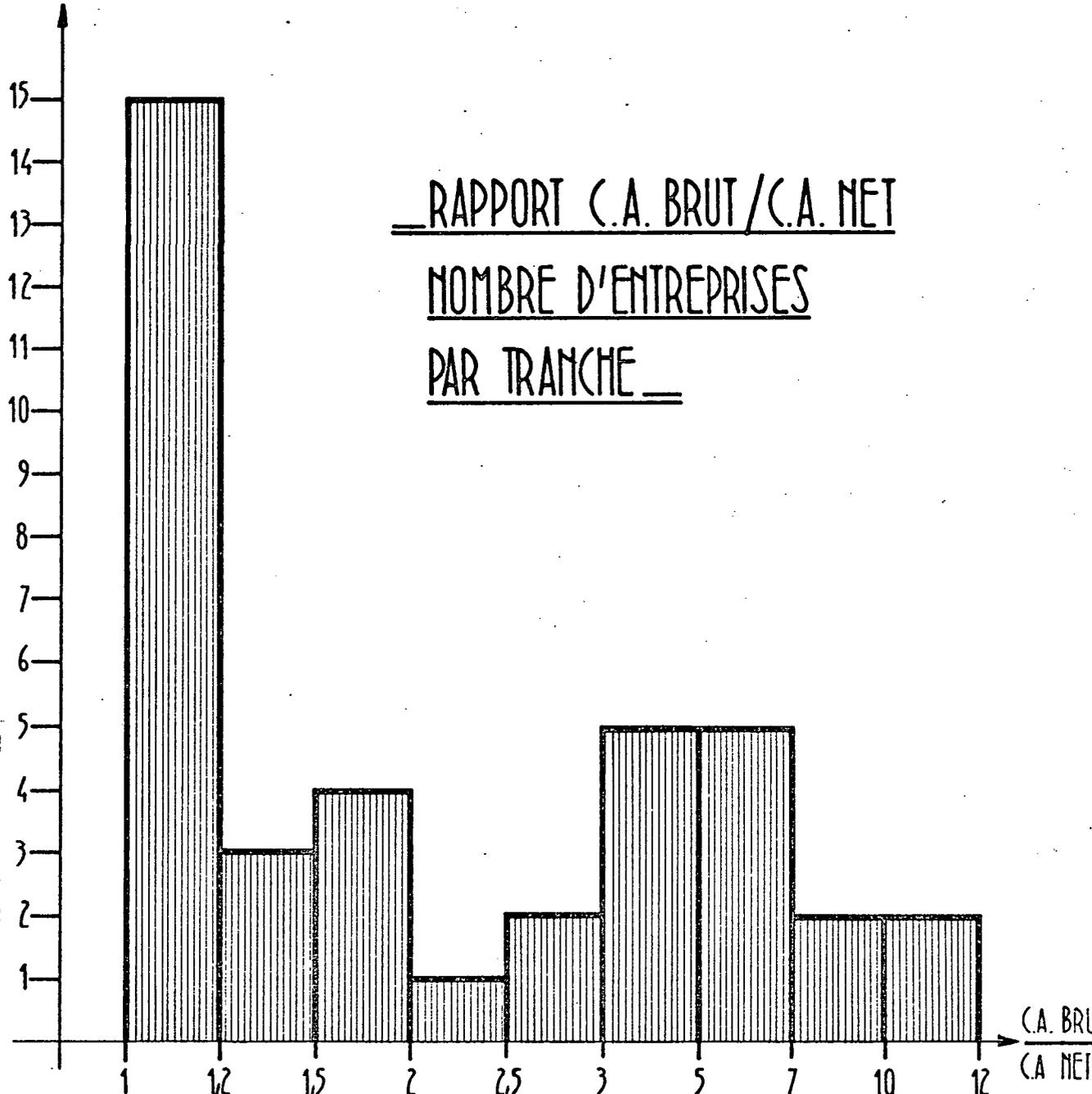
Il est intéressant d'étudier ce rapport par groupe.

Pour les groupes polyvalents, ce rapport ne dépasse guère 5 car les autres activités de ces groupes comprennent une part de prestation propre plus importante.

Les entreprises de transit et de transport routier sont sensiblement dans le même cas.

GRAPHIQUE N° 2

NOMBRE
D'ENTREPRISES



C.A. BRUT
C.A. NET

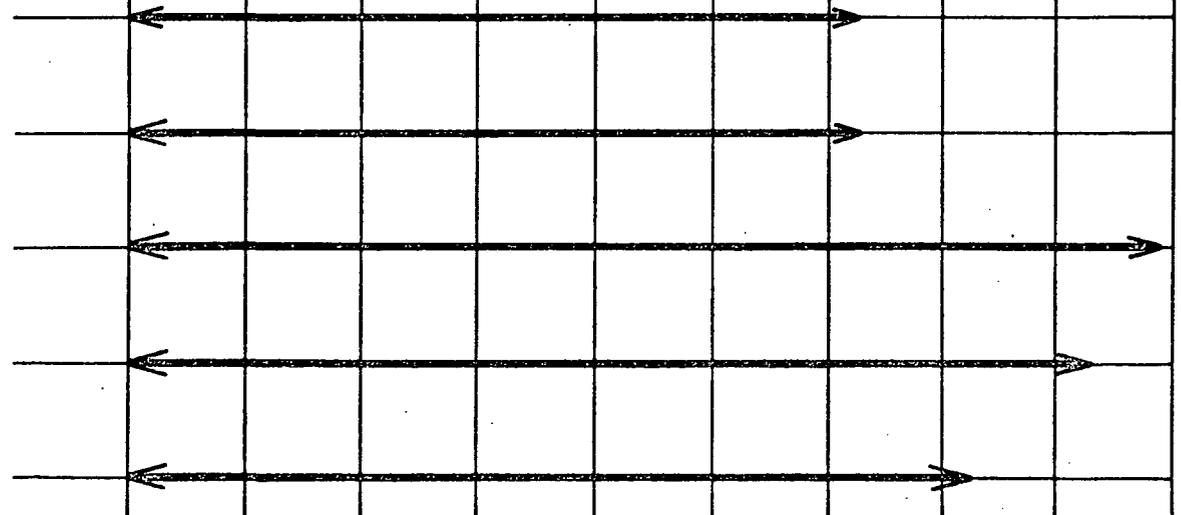
Ⓐ GR.P

Ⓑ TR.TR.R

Ⓒ M.I.M.M

Ⓓ TR.IN.

Ⓔ TR.P.



Les entreprises maritimes à implantations multiples et les transitaires portuaires donnent lieu à la plus grande dispersion (de 1 à 12), ce qui montre des habitudes comptables différentes d'une entreprise à l'autre.

Les commissionnaires de transport maritime ont un rapport de 1 à 10. Cependant, les plus importants d'entre eux, dont le C.A. brut dépasse 10 000 000 de Frs ont toujours un rapport élevé de 6 à 10, ce qui paraît significatif de cette activité.

Pour une activité de commissionnaire de transport pure, il faut considérer que le montant de facturation représente généralement un rapport élevé du chiffre d'affaire net.

3.3.6 - Analyse du Cash-Flow

Les amortissements n'ont pas été analysés séparément car ils se rapportent essentiellement à d'autres activités que celles de transitaires ou commissionnaires de transport.

Effectivement, ils sont relativement plus importants pour les groupes polyvalents ou les entreprises de transit et transport routier.

Par contre, on en a tenu compte dans l'analyse du cash flow qui a été calculé en ajoutant :

- les amortissements,
- les bénéfices ou pertes avant impôt.

L'analyse du cash flow a été faite en fonction du chiffre d'affaire net.

Une droite de tendance a été tracée pour les groupes A, B et C comme étant les plus représentatifs des entreprises à structure industrielle et pour les groupes D + E regroupant les autres (cf. Graphique 3).

En fait, le groupe B + C est à cheval sur les deux catégories.

Les résultats trouvés doivent être considérés avec une extrême prudence car :

- le nombre d'entreprises analysées est faible ;
- l'étude ne porte que sur le seul exercice 1973 ;
- la classification des entreprises en trois groupes comporte une part d'arbitraire ;
- la dispersion dans chaque groupe est grande et il existe de très notables exceptions aux règles générales que l'on peut énoncer.

Sous ces réserves, il apparaît que le cash flow des entreprises de taille moyenne est supérieur en moyenne à celui des entreprises à structure artisanale et à celui des entreprises à structure industrielle. En outre, le cash flow de ces dernières, semble inférieur à celui des entreprises à structure artisanale.

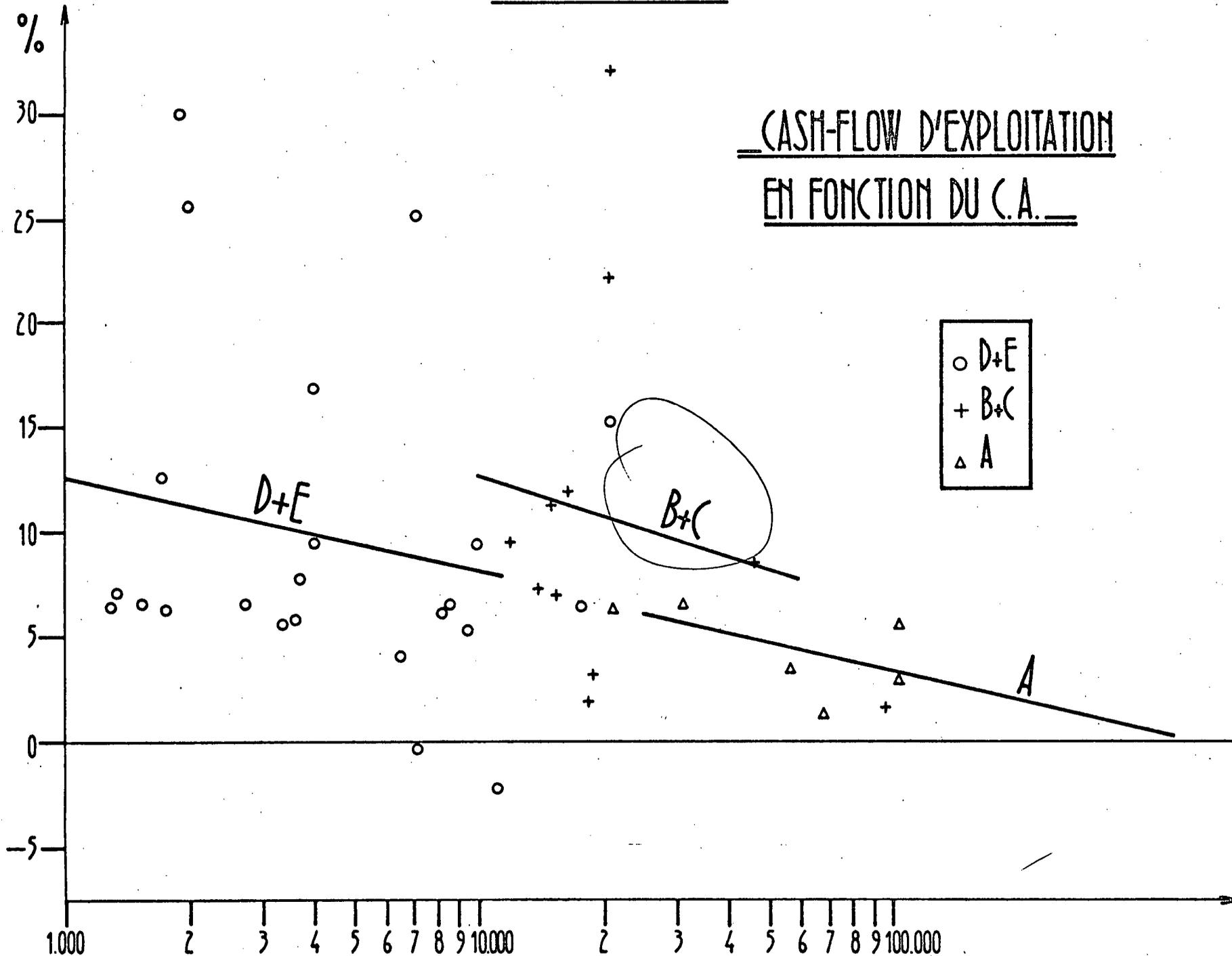
On constate également que quelque soit le type d'entreprise, le cash flow décroît avec le chiffre d'affaire.

Ces résultats, tout surprenants qu'ils puissent paraître, traduisent simplement le fait que pour des niveaux d'activité donnés, les entreprises doivent envisager une modification de leur structure pour maintenir ou accroître leur rentabilité.

GRAPHIQUE N°3

CASH-FLOW D'EXPLOITATION
EN FONCTION DU C.A.

-68-



3.3.7 - Bénéfices des sociétés

Un graphique donne la répartition du bénéfice en fonction du chiffre d'affaire net (cf. graphique 4).

L'allure du graphique est la même que précédemment, toutefois, la courbe relative aux grandes entreprises est relativement plus basse car les amortissements de ces entreprises sont plus importants.

Comme précédemment, il apparaît que les meilleurs résultats sont obtenus par les entreprises de taille moyenne et que le bénéfice des petites entreprises est supérieur à celui des grandes entreprises polyvalentes relativement à leur chiffre d'affaire.

Il semble également que les très petites entreprises réalisant un chiffre d'affaire net compris entre 1 000 000 et 2 000 000 de Frs, soient très rentables, cependant, cette rentabilité décroît rapidement lorsque le chiffre d'affaire augmente.

On note également que le bénéfice des entreprises moyennes décroît moins rapidement avec le chiffre d'affaire que celui de toutes les autres.

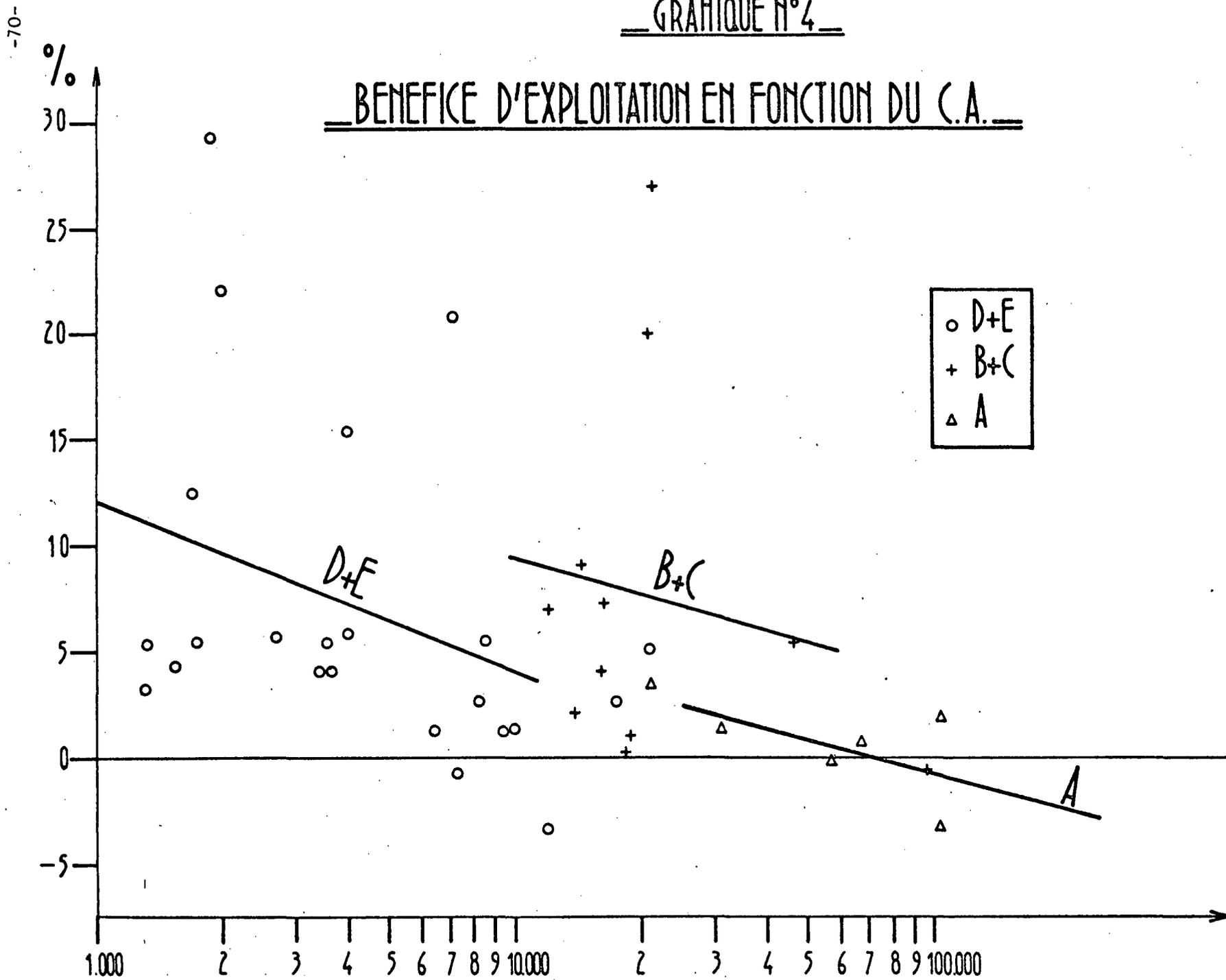
3.3.8 - Analyse des bilans

Dans le bilan, ont été analysés :

- les valeurs réalisables à court terme ;
- les dettes à court terme ;
- les dettes à moyen et long terme ;
- les capitaux propres et réservés.

GRAPHIQUE N°4

BENEFICE D'EXPLOITATION EN FONCTION DU C.A.



Les investissements n'ont pas été étudiés à part car ils intéressent généralement les autres activités de l'entreprise.

Les valeurs moyennes de ces postes sont les suivantes (sans les deux "grands") :

- réalisable à court terme.....	20.709.000 Frs
- dettes a court terme.....	19.463.000 Frs
- fond de roulement.....	1.215.000 Frs

On note tout de suite la faiblesse du fond de roulement moyen qui serait même devenu négatif si on avait pris en compte les deux "grands".

Si on rapporte ces montants au chiffre d'affaire net (voir précédemment) qui est de 20.277.000 Frs, on constate :

Les dettes à court terme représentent "grosso-modo" un an de chiffre d'affaire net.

Le fond de roulement ne représente que 5 % de ces deux chiffres.

L'analyse par groupe ne montre pas de différence très notable, mais il semble bien, toutefois, que ce soit les entreprises moyennes qui aient la trésorerie la plus aisée.

Le capital propre et les réserves s'élèvent, en moyenne, à 5.627.000 Frs, soit moins du tiers des dettes à court terme.

Si ces entreprises ont des dettes à court terme importantes, elles sont, par contre, moins endettées à long terme : 40 % des capitaux propres et réservés, les grandes entreprises étant plus endettées que les moyennes ou petites.

En effet, les dettes à long terme s'élèvent en moyenne à 2.325.000 Frs.

Par classe, l'endettement à long terme est le suivant :

- groupe polyvalent.....	52 %	A
- transit et transport routier.....	53 %	B
- transitaire à implantations multiples.....	11 %	C
- transitaire de l'intérieur.....	1 %	D
- transitaire portuaire.....	7 %	(E) a

l'endettement exceptionnel de l'un d'entre eux), les autres représentent en moyenne 3 %.

Pour conclure cette analyse du rôle de la structure financière des auxiliaires de transport, on peut dire que :

Les résultats et la structure du bilan d'une entreprise dépendent de bien des facteurs et en premier lieu de la façon dont elle est gérée, mais aussi de la nature de ses activités (implantation, type de clientèle, etc.,). Il ne faut pas s'étonner dans ces conditions de la dispersion des résultats qui ont été trouvés.

Néanmoins, il semble se dégager une tendance qui correspond à l'opinion intuitive d'un certain nombre de professionnels.

S'il est peut-être prématuré de s'appuyer sur de tels éléments pour dégager une doctrine, peut-être doit-on souligner l'intérêt qu'il y aurait tant pour la profession que pour les pouvoirs publics, d'analyser de manière plus fine le fonctionnement de la profession afin d'en mieux connaître les mécanismes et les possibilités de développement.

3.4 - LE ROLE DE LA DYNAMIQUE INTERNE : LA DETERMINATION DES POTENTIALITES DE CROISSANCE DES AUXILIAIRES DE TRANSPORT

Jusqu'à présent ont été analysés les éléments explicatifs de blocage s'opposant au développement de la profession auxiliaires de transport. Bon nombre d'entre-eux étaient des facteurs extérieurs mais dont l'incidence sur les possibilités d'évolution de la profession était loin d'être négligeable et expliquaient le décalage observé entre le secteur des auxiliaires en France et ceux d'autres pays industrialisés. Il reste à examiner maintenant si les auxiliaires de transport français possèdent à l'intérieur d'eux-mêmes le dynamisme nécessaire pour s'adapter aux données du monde des transports.

En d'autres termes, il s'agit de déterminer dans quelle mesure les auxiliaires peuvent répondre aux besoins nouveaux exprimés par les entreprises industrielles et commerciales et de rechercher les modifications de structures qu'ont suscité la généralisation progressive d'un système de transport intégré et la nécessité de suivre le progrès technique pour se placer dans une position concurrentielle à l'échelon national et même international.

3.4.1 - Les possibilités de croissance des auxiliaires de transport

3.4.1.1 - A l'intérieur du pays :

Les statistiques suivantes indiquent l'évolution du nombre et de la dimension des entreprises d'auxiliaires de transport.

- au total, le nombre d'entreprises d'auxiliaires de transport s'est accru de 15,2 % au cours de la période 1966-1971,
- cependant, tandis que le nombre d'entreprises employant de 0 à 5 salariés a augmenté de 19 %, le nombre d'entreprises employant entre 6 et 199 salariés n'a connu qu'une progression de 10,7 %,

- la part des petites entreprises (jusqu'à 5 salariés) représentait en 1971, 52% de l'ensemble des entreprises contre 50,5 % en 1966.

. Cette évolution n'est cependant pas identique selon les activités.

- Pour les 3 activités décrites dans le tableau sous le titre "Commission de Transport et Transport Routier", on constate une concentration assez nette au niveau des très petites entreprises. En effet, leur part dans l'ensemble des entreprises a très sensiblement diminué tandis que dans le même temps, on constate une augmentation du nombre des entreprises "moyennes".

Concernant l'activité de "commissionnaire agréé en douane-Transit Consignataire", on constate un accroissement du nombre des "grosses entreprises".

C'est dans le domaine de l'affrètement routier que la dispersion paraît la plus grande ; en revanche, l'activité du groupage est dominée par une large majorité d'entreprises moyennes. C'est dans ce secteur également, que l'on trouve le plus de "grosses" entreprises.

- Pour les activités de "commissionnaires de transport maritime Agences maritimes, Transit maritime", l'évolution est similaire à celle décrite précédemment bien qu'elle soit moins nette. Notons, en particulier, qu'une seule entreprise de plus de 200 salariés est apparue dans la période 66-71.

.../...

- C'est dans le secteur du transport aérien que la concentration des entreprises semble la plus nette, bien qu'aucune entreprise n'emploie plus de 200 salariés. En 1971, les entreprises de taille moyenne représentent 62,2 % de l'ensemble des entreprises contre 53,8 % en 1966.

- Enfin, dans les activités de manutention, entreposage et déménagements, la tendance est à l'augmentation du nombre des très petites entreprises.

. Excepté pour ces trois dernières activités, il semble qu'en règle générale, au cours de la période 1966-1971, on assiste à une évolution de la structure des entreprises d'auxiliaires de transport vers une taille moyenne.

Le nombre des petites entreprises (0-5 salariés) ayant en valeur absolue diminué pour ces activités, alors que le nombre total d'entreprises s'est accru, on peut conclure que cette évolution est en partie le fait d'une concentration au niveau des petites entreprises ou d'une croissance interne de ces entreprises.

Cette concentration se manifeste encore par le fait que de nombreuses entreprises de transit de dimension modeste tout en conservant leur identité deviennent des succursales de droit de grosses firmes. De plus, bon nombre de petites et moyennes entreprises d'auxiliaires de transport qui sont les sous-traitants "attités" de grandes sociétés aboutissent aux mêmes résultats.

Toutefois cette concentration progresse trop lentement. Elle est freinée par l'existence de petites unités familiales qui constituent la majeure partie du secteur des auxiliaires de transport. Or, ce type d'entreprises résoud beaucoup plus difficilement ses problèmes de financement et se trouve, dans ce domaine, dans un état d'infériorité manifeste face aux grandes entreprises.

D'une part sa capacité d'autofinancement est plus limitée que celle de la grande unité, d'autre part, elle se trouve dans une moins bonne position, du fait même de sa taille, pour emprunter auprès des banques ou des organismes officiels. Pourtant pour avoir une croissance rapide, l'apport de capitaux extérieurs s'impose.

Cette nécessité liée à la faible rentabilité de certaines entreprises qui a été mise en lumière au paragraphe 3.3 expliquent l'emprise excessive de capitaux étrangers dans le secteur des auxiliaires de transport.

Pour financer un programme de développement ou pour redresser la situation difficile de la société, les chefs d'entreprise préfèrent céder leur affaire à des étrangers plutôt que de la placer entre les mains d'un groupe financier ou la vendre à un confrère français.

Ces dernières années, le mouvement de rachats ou de prises de participations dans les sociétés françaises par des intérêts étrangers s'est amplifié. On dénombre actuellement 122 entreprises exerçant des activités de commissionnaires de transport sous influence étrangère. Parmi elles, une trentaine le sont depuis 1973 ou 1974.

Quant à l'origine de ces investissements directs dans le secteur des commissionnaires de transport, elle est d'abord suisse, puis allemande et hollandaise. Ces maisons-mères étrangères sont le plus souvent d'une dimension beaucoup plus grande que leurs concurrents français.

En définitive, il apparaît que les possibilités de croissance interne des entreprises auxiliaires de transport sont assez limitées et que leur capacité à résister aux implantations des concurrents étrangers en France est également faible.

NOMBRE D'ENTREPRISES D'AUXILIAIRES DE TRANSPORT CLASSEES SELON LEUR IMPORTANCE

ANNEE : 1971

	Total	0 Salarié	1	2	3 à 5	0 à 5	6 à 9	10 à 49	50 à 199	6 à 199	200 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999	5000 et Plus
- Nombre d'entreprises	4206	709	515	327	645	2196	512	1115	298	1925	78	4	2	1
- En % du total		16,8	12,2	7,7	15,3	52	12,2	26,5	7	45,7	1,8	-	-	-
dont														
- <u>Commission Tr. et Tr. routier</u>	1167	108	66	81	172		146	396	150		43	3	2	-
. agréés douane-transit-consigne	575	43	36	41	96	36,5 %	83	187	71	59,2 %	16	-	2	-
. groupage	279	17	13	11	18	37,5 %	24	121	54	59,3 %	18	3	-	-
. affrèteurs-routiers	105	9	6	11	24	21,1 %	17	32	5	71,3 %	1	-	-	-
- <u>Aux. Tr. Maritime et fluvial</u>	744	103	94	62	143	47,5 %	106	185	45	41,9 %	6	-	-	-
. Comm. Tr. MMES-Agence MMES- Transit MMES	303	21	18	17	51	54 %	44	116	30	45,1 %	6	-	-	-
- <u>Aux. Comm. Tr. aérien-affrèteur</u>	37	5	3	5	1	35,3 %	5	14	4	62,7 %	-	-	-	-
- <u>Manutention</u>	450	135	33	17	39	37,8 %	37	124	46	62,2 %	18	-	-	1
- <u>Déménagements</u>	1389	233	253	134	222	49,7 %	182	322	38	46 %	5	-	-	-
- <u>Entrepôts</u>	303	60	52	25	54	60,4 %	30	65	13	39 %	4	-	-	-
						63 %				35,6 %				

NOMBRE D'ENTREPRISES INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES CLASSEES D'APRES LEUR IMPORTANCE

	Total	0 Salarie	1	2	3 à 5	0 à 5	6 à 9	10 à 49	50 à 199	6 à 199	200 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999	5000 et Plus
<u>1966</u>														
- Nombre d'entreprises	1604379	788564	339137	140142	151786	1419629	68829	88358	18521		4716	456	234	95
- En % du total		49,1	21,7	8,7	9,4	88,9	4,2	5,5	1,1		0,2	0,02	0,01	-
<u>1971</u>														
- Nombre d'entreprises	1758153	835252	380667	160164	177537		77526	101099	19941		5082	523	266	96
- En % du total		47,5	21,6	9,1	10		4,4	5,8	1,1		0,3	0,02	0,01	-

SOURCE : I.N.S.E.E.

NOMBRE D'ENTREPRISES D'AUXILIAIRES DE TRANSPORT CLASSEES SELON LEUR IMPORTANCE

ANNEE : 1966

	Total	0 Salarié	1	2	3 à 5	0 à 5	6 à 9	10 à 49	50 à 199	6 à 199	200 à 999	1000 à 1999	2000 à 4999	5000 et plus
- Nombre d'entreprises	3651	574	404	282	585	1845	473	994	271	1738	60	4	1	1
- En % du total		15,7	11	7,7	16	50,5	12,9	27,2	7,4	47,6	1,6	-	-	-
dont :														
- <u>Commission Tr. et Tr. routier</u>	1125	106	91	86	170	453 40,2 %	135	374	12,6	56,4 %	31	3	0	0
. agréés douane-transit-consigne	529	42	43	44	91	226 42,7 %	69	170	53	55,1 %	9	2	-	-
. groupage	278	16	16	7	34	73 26,2 %	26	116	47	67,9 %	15	1	-	-
. affrêteurs routiers	104	14	5	15	19	53 50,9 %	18	28	4	48 %	-	-	-	-
- <u>Aux. Tr. maritimes - fluv.</u>	803	104	85	71	157	417 51,9 %	129	204	45	47 %	6	-	1	-
. Comm. Tr. MMES-Agence MMES-Transit MMES	358	28	30	20	55	133 36,8 %	61	131	28	61,4 %	5	-	-	-
- <u>Aux. Comm. Tr. Aérien affrèteur</u>	26	4	2	2	4	12 46,1 %	4	9	1	53,8 %	-	-	-	-
- <u>Manutention</u>	410	115	29	24	46	214 52,1 %	32	106	42	43,9 %	15	-	-	1
- <u>Déménagements</u>	942	132	153	67	166	518 54,9 %	144	234	41	44,4 %	2	-	-	-
- <u>Entrepôts</u>	228	29	39	29	36	133 58,3 %	26	53	13	40,3 %	3			

3.4.1.2 - A l'extérieur : le rôle et l'importance des investissements à l'étranger des auxiliaires de transport français

S'agissant des investissements directs à l'étranger, la France est loin d'occuper la place qui correspond à sa dimension économique.

Durant la période 1970-1973, les investissements français à l'étranger représentaient environ 0,3 % du P.N.B. contre 0,6 % pour l'Allemagne et la Belgique et 1,4 % pour les Pays-Bas et la Grande-Bretagne.

Ce manque d'agressivité à conquérir les marchés étrangers constaté au niveau global, se retrouve au niveau du secteur des auxiliaires de transport.

Implantation des auxiliaires de transport à l'étranger

1 - En Europe

La plupart des entreprises françaises implantées à l'étranger, le sont en Europe et principalement dans les pays de la C.E.E.

Ainsi, au total, 70 auxiliaires de transport français sont implantés en Europe mais certains d'entre eux (S.C.A.C., MORY) possèdent, dans un même pays, plusieurs filiales.

Il faut remarquer d'autre part, que les auxiliaires français sont généralement implantés dans un seul des pays européens et n'ont donc pas un rayonnement très important. Sur les 70 entreprises implantées en Europe, 19 seulement ont des filiales dans plusieurs pays européens et donc 51 sont géographiquement spécialisées.

La distribution des auxiliaires français dans les pays européens est la suivante :

20	sont implantés	en R.F.A.	dont 13 en R.F.A.	uniquement
17	"	"	Italie	dont 4 en Italie "
10	"	"	Pays-Bas	dont 3 aux Pays-Bas "
30	"	"	Belgique	dont 19 en Belgique "
12	"	"	Grande-Bretagne	" 5 en Grande-Bretagne "
7	"	"	Suisse	" 3 en Suisse "
9	"	"	Espagne	" 2 en Espagne "
3	"	"	Portugal	" 0 au Portugal "
1	"	"	Grèce	" 1 en Grèce "
1	"	"	Luxembourg	" 1 au Luxembourg "
<u>110</u>			<u>51</u>	

Au total donc 19 entreprises assurent plus de 50 % des implantations françaises en Europe.

On remarquera la présence relativement importante des auxiliaires français en Allemagne et en Belgique, pays qui sont depuis longtemps des partenaires commerciaux privilégiés pour la France.

Il faut souligner enfin que l'implantation d'auxiliaires français en Europe est dans de nombreux cas un fait récent.

2 - Dans le reste du monde

Le plus grand nombre d'auxiliaires français implantés hors d'Europe le sont également en Europe. Ceci semble vérifier quelle que soit la zone d'implantation.

.../...

Ainsi sur les 9 entreprises possédant des filiales en Afrique du Nord (Maroc Algérie), 3 seulement ne sont pas implantées en Europe. Notons que 4 entreprises sont présentes à la fois au Maroc et en Algérie.

De même tous les auxiliaires présents en Afrique Occidentale sont implantés également dans les pays européens. Cinq entreprises assurent la présence française dans cette partie du monde, mais une seule, la S.C.A.C., couvre l'ensemble des pays composant cette région.

Trois auxiliaires sont à la fois implantés en Europe, en Afrique du Nord et en Afrique Occidentale.

Le tableau ci-dessous complète et confirme ces résultats.

ZONES D'IMPLANTATION	NOMBRE D'AUXILIAIRES	DONT IMPLANTES EN EUROPE
Afrique de l'Est	5	3
E.U - Canada	8	7
Amérique	6	5
Moyen Orient	7	7
Extrême Orient	6	5
TOTAL	32	27

En définitive, il semble que le mode d'implantation des auxiliaires de transport français à l'étranger révèle une certaine contradiction.

.../...

On note en effet la présence des auxiliaires français dans la plus grande partie du monde, mais cette présence est assurée par un nombre réduit d'entreprises qui ne possèdent en réalité et à de rares exceptions près, qu'un nombre limité de filiales ainsi la question est de savoir s'il est préférable d'accroître le nombre de ces filiales dans une zone géographique déterminée ou au contraire d'accroître de façon diffuse le nombre de ses établissements dans le monde entier.

Au total, ce n'est pas tant la distribution géographique des transitaires qui est critiquable, que la qualité et les conditions de leur implantation. En effet, la répartition géographique des implantations semble relativement bien ajustée à la répartition géographique des échanges avec l'extérieur ; en revanche, elle ne semble pas adaptée à la nature de ces échanges, notamment avec les pays fortement industrialisés, et aux exigences d'une réelle pénétration des marchés.

Le rôle de l'implantation des auxiliaires à l'étranger

Deux éléments essentiels semblent justifier la nécessité d'une implantation des auxiliaires français à l'étranger.

Une enquête réalisée par le C.F.C.E. sur l'attitude des petits et moyens exportateurs face à leur transitaire, révèle que la complexité des opérations de transport et des opérations annexes, et la non volonté des exportateurs d'engager leur responsabilité au-delà des frontières, constituent deux motifs importants pour l'adoption d'une politique de vente F.O.B. Parallèlement une majorité d'exportateurs affirme que la conquête des marchés extérieurs doit passer par une politique de vente C.A.F. Aussi beaucoup d'entre eux considèrent que leur transitaire doit assurer leur représentation à la frontière, au point de départ et d'arrivée de la marchandise.

.../...

En second lieu, le développement généralisé du commerce international offre aux auxiliaires de transport une clientèle potentielle nouvelle. En effet, en même temps que se développe le volume des exportations françaises et que s'ouvrent de nouveaux marchés, les exportations en provenance des pays industrialisés s'accroissent, l'implantation des auxiliaires à l'étranger constitue donc un moyen de maîtriser le double flux du trafic international et de toucher la clientèle étrangère. La réussite de cette implantation dépendra de l'efficacité et de la compétitivité des auxiliaires, mais il importe surtout de noter ici que le potentiel de développement des auxiliaires n'est pas uniquement national. C'est ce que semble-t-il, nombre de transitaires étrangers venus s'implanter en France ont compris.

Au regard de ces 2 éléments, il apparaît que l'implantation des auxiliaires à l'étranger joue un double rôle :

- d'une part elle constitue une incitation au développement des exportations et un soutien logistique pour les entreprises dans la conquête des marchés extérieurs.
- d'autre part, en permettant la maîtrise du trafic de bout en bout, elle contribue à commercialiser au mieux le transport national.

Diverses formes d'implantation peuvent être envisagées :

- l'établissement d'un réseau de correspondants ou d'agents exclusifs constitue la forme d'implantation la moins onéreuse dans la mesure où elle ne nécessite pas d'importants investissements. Cependant, il reste un moyen limité car il ne permet pas le développement des activités de commissionnaires à l'étranger, en particulier le suivi de la marchandise jusqu'à destination ou la distribution de celle-ci.

- la prise de participation dans les entreprises étrangères bien implantées qui constitue une seconde possibilité d'implantation peut se heurter aux réglementations en vigueur dans le pays d'accueil, concernant la protection des entreprises. Il faut d'autre part, noter que le plus souvent cette prise de participation permet un contrôle financier mais non commercial.

- enfin, la création pure et simple d'une filiale à l'étranger semble être la forme d'implantation la plus efficace au regard de la pénétration des marchés. Elle permet en effet de contrôler le transport de la marchandise jusqu'à destination et d'assurer sa distribution. En outre, elle est l'assurance d'une connaissance parfaite du marché d'implantation, ce qui peut conduire l'auxiliaire à intervenir dans la commercialisation du produit.

Le contrôle du trafic, par les auxiliaires, à l'exportation comme à l'importation suppose que des investissements plus importants soient effectués. Outre les investissements financiers, les investissements en équipement doivent permettre l'installation d'infrastructures suffisantes eu égard à l'importance du trafic et à l'étendue des activités demandées aux auxiliaires.

Face à la situation actuelle qui se caractérise :

- par une pénétration accélérée des transitaires étrangers en France,
- par une mauvaise implantation française à l'étranger,

il est urgent que les entreprises françaises se donnent des structures propres à les rendre compétitives au niveau international.

.../...

Le tableau ci-dessous, qui donne le nombre d'entreprises françaises ayant investi à l'étranger en fonction de leur effectif salarié, montre que les opérations réalisées à l'étranger sont jusqu'à présent essentiellement le fait d'entreprises ayant un effectif compris entre 20 et 500 salariés. Les résultats portent sur 35 entreprises soit la moitié des entreprises ayant investi à l'étranger.

EFFECTIF SALARIE AU 31 - 12 - 73	CAPITAUX FRANCAIS A L'ETRANGER
	NOMBRE D'ENTREPRISES
0 à 5 salariés	-
6 à 9 salariés	3
10 à 19 salariés	-
20 à 49 salariés	6
50 à 99 salariés	5
100 à 199 salariés	3
200 à 499 salariés	11
500 à 999 salariés	3
1000 à 1999 salariés	3
2000 et plus	1
TOTAL	35

.../...

Il semble donc que la très grande dimension n'est pas une condition absolue pour l'implantation des auxiliaires à l'étranger. En revanche, il n'existe pas de possibilités d'implantation pour les petites entreprises.

Par ailleurs, il est compris que les entreprises dont l'effectif salarié comprend entre 20 et 100 salariés sont relativement vulnérables vis-à-vis de la concurrence étrangère et pas résistantes à l'arrivée de capitaux étrangers. (cf. Tableau).

EFFECTIF SALARIE AU 31 - 12 - 73	CAPITAUX ETRANGERS EN FRANCE NOMBRE D'ENTREPRISES
0 à 5 salariés	6
6 à 9 salariés	7
10 à 19 salariés	6
20 à 49 salariés	12
50 à 99 salariés	8
100 à 199 salariés	3
200 à 499 salariés	3
500 à 999 salariés	3
1000 à 1999 salariés	2
2000 et plus	-
TOTAL	50 (sur 124)

Au total, les entreprises employant entre 100 et 500 salariés apparaissent donc les plus aptes à pratiquer une politique d'implantation à l'étranger, tout en conservant les avantages commerciaux de la moyenne dimension.

3.4.2 - Les possibilités d'adaptation des auxiliaires de transport à l'apparition de nouvelles techniques de transport

Le développement du trafic conteneurisé, la mise en place progressive de systèmes de traitement automatisé des données en rendant nécessaire l'évolution des procédés de manutention, la normalisation et l'harmonisation des documents commerciaux, des tarifs, sont-ils des facteurs de modernisation de la profession auxiliaire de transports.

L'examen de l'influence de la conteneurisation et de l'informatique sur le rôle et l'évolution des entreprises auxiliaires de transport va nous fournir des éléments de réponse.

3.4.2.1 - La conteneurisation

Compte tenu de la position occupée par les auxiliaires dans la chaîne de transport international, la généralisation du transport par conteneurs devrait en principe entraîner une modification du rôle de ces derniers.

La conteneurisation conduit en effet :

- à supprimer aux ports ou à la frontière un certain nombre d'opérations administratives ou douanières, traditionnellement exercées par les transitaires.
- à éliminer les ruptures de charge et donc certaines opérations annexes au transport proprement dit.
- à diminuer les risques de pertes ou d'endommagement de la marchandise.

En outre, la conteneurisation devrait amener une concentration du trafic, une extension du porte à porte et de manière générale une simplification de l'organisation technique du transport.

Cette évolution peut réduire considérablement le rôle de l'auxiliaire de transport ; elle renforce en effet, la position des armements qui par l'intermédiaire de leur propre service transit peuvent remonter directement vers le client pour saisir au point de départ la marchandise. Elle accroît le pouvoir de négociation des entreprises industrielles et commerciales qui pourraient à terme, par l'intermédiaire d'un service transport suffisamment structuré, se passer pour tout ce qui concerne le trafic conteneurisé, des services de l'auxiliaire.

Il apparaît en fait que le développement de la conteneurisation n'a pas apporté jusqu'à présent de bouleversements profonds.

On constate en effet que le trafic est resté très dispersé et que le transport par conteneur, n'a pas totalement supplanté le transport conventionnel même dans le domaine maritime où son utilisation est la plus importante. Cette grande dispersion du trafic à l'intérieur du territoire fait que dans la majorité des cas, l'emportage des conteneurs s'effectue dans le port même. En conséquence, l'acheminement des marchandises vers le port relève encore des techniques traditionnelles. En outre, cette situation a pour effet de placer les ports français en concurrence directe avec les ports étrangers ce qui peut entraîner un détournement de trafic au profit de ces derniers.

Le développement limité de la conteneurisation n'a donc pas modifié fondamentalement le rôle des auxiliaires de transport, mais elle exige néanmoins de leur part un effort d'adaptation.

En particulier, il est indispensable que ceux-ci regroupent leurs initiatives et aboutissent au renforcement de leur structure afin d'exploiter favorablement les avantages économiques que procure la conteneurisation pour le développement du commerce extérieur français.

Il apparaît nécessaire de créer des centres de conteneurisation intérieurs disposant de moyens techniques suffisants et appropriés et menant avec les ports une politique commerciale commune. La réalisation de tels centres suppose des investissements relativement importants et donc le regroupement des initiatives. Nous verrons par ailleurs que la constitution de G.I.E. pourrait amener une solution intéressante eu égard à ces préoccupations.

Le rôle économique de ces centres dans la commercialisation du transport national semble évident, par leur caractère attractif il leur revient de fournir aux ports français le trafic auquel ils peuvent prétendre conformément aux orientations du commerce extérieur. A cet égard, il conviendrait de favoriser une implantation de ces centres conforme à la structure géographique des échanges.

Il semble en définitive, que cette situation puisse constituer un facteur favorable d'évolution pour les auxiliaires de transport, à condition qu'ils adaptent leur structure et regroupent leurs initiatives. En outre, la conteneurisation renforce le rôle de l'auxiliaire, commissionnaire de transport, organisateur du transport de bout en bout.

3.4.2.2 - L'informatique

Le traitement automatisé des informations administratives et commerciales liées à l'acheminement des produits dans le domaine international progresse, quoique de façon assez inégale chez tous les intervenants de la chaîne de transport.

Qu'il s'agisse des principales entreprises exportatrices et des plus gros transporteurs (Compagnies Maritimes, transporteurs routiers, S.N.C.F.), la plupart d'entre eux ne se contentent pas d'assurer la gestion automatisée de leur Société (Comptabilités Générale et Analytique, contrôle budgétaire...) mais traitent aussi sur ordinateurs certaines procédures du commerce international concernant par exemple dans le domaine maritime : le dédouanement, la saisie et le traitement des connaissements, le traitement et l'édition des factures de fret ou de diverses factures.

Parmi les auxiliaires de transport, peu nombreux sont ceux qui ont réalisé un système informatique, propre à traiter, outre la gestion interne, les procédures et documents du commerce international.

L'enquête de la F.F.C.A.T. (Fédération Française des Commissionnaires et auxiliaires de transport) sur l'utilisation de systèmes informatiques par les professionnels est significative à ce sujet.

Sur les 135 entreprises ayant répondu au questionnaire sur les 780 sociétés interrogées, les réponses se ventilent comme suit :

- 73 entreprises n'utilisent pas de systèmes informatiques,
- 30 " utilisent actuellement des systèmes informatiques privés,
- 10 " utilisent actuellement des systèmes informatiques en ayant recours au façonnier,
- 12 " utiliseront des systèmes informatiques dans un délai d'un an,
- 10 " envisagent d'utiliser des systèmes informatiques.

Les entreprises recourant à des procédés automatisés le font bien souvent par l'intermédiaire de petits matériels de type divers ou par le biais du traitement à façon. Il s'agit toujours d'initiatives individuelles, aucune action d'ensemble ou de coordination des réalisations actuelles n'a été entreprise.

Quelle que soit la taille des systèmes informatiques utilisés, ils visent avant tout à assurer le traitement automatisé des opérations de gestion comptable et financière de l'entreprise. Dans quelques sociétés, les procédures de groupage sont également traitées sur ordinateur.

S'agissant des opérations douanières, les auxiliaires de transport s'opposent généralement à en automatiser l'exploitation. Ils justifient leur refus en invoquant d'une part la dimension modeste des entreprises qui ne permet pas de supporter de lourds investissements dans la conception et la réalisation de systèmes informatiques, d'autre part, la diversité des opérations administratives à automatiser, la complexité des tarifs de douane ainsi que la variété et l'abondance de la documentation douanière.

Toutefois la mise en place de projets pluri-professionnels et coopératifs regroupant à la fois les transporteurs, les auxiliaires de transport, l'Administration, les aéroports et les ports, tels que SOFIA pour le traitement du fret aérien, et à plus longue échéance T.R.I.M. pour celui du fret maritime, ne peut qu'entraîner des changements dans les conditions d'activité des auxiliaires de transport.

Il est probable que la généralisation de l'utilisation de l'informatique entraînera soit une concentration des entreprises, soit une collaboration plus étroite de certaines d'entre-elles.

Le recours à des systèmes informatiques individuels ne peut être envisagé que par des entreprises traitant un volume d'affaires conséquent, capables de dégager des marges suffisantes pour être en mesure de consentir des investissements onéreux dans l'informatique.

En effet, les entreprises qui utilisent actuellement directement ou par l'intermédiaire d'un façonnier les moyens informatiques, sont soit de grandes Sociétés liées à des groupes financiers, chargeurs ou transporteurs français (Walon, Sago, C.A.T...) soit des entreprises dépendant plus ou moins étroitement d'intérêts étrangers (sur les 40 entreprises, on relève des prises de participations étrangères, généralement du fait de transporteurs, dans une dizaine d'entre elles).

Les petits et moyens prestataires de services, s'ils veulent être à même de traiter avec rigueur et rapidité l'ensemble des opérations de gestion et de douane, vont se trouver dans l'obligation de se regrouper pour accéder à l'automatisation.

La mise en place dans les centres de rassemblement du fret, de terminaux banalisés qui ne soient pas trop sophistiqués, permettrait aux P.M.E auxiliaires de transport d'utiliser des moyens modernes de gestion, tout en continuant d'offrir un service personnalisé et en préservant leur identité commerciale.

De même, le regroupement d'auxiliaires de transport en vue d'utiliser un seul système en temps partagé, aboutirait au même résultat.

En l'absence de tels regroupements, témoignant de leur volonté de participer à la mise en application de moyens modernes de gestion, il est à craindre que les auxiliaires de transport soient tenus à l'écart du processus de développement de l'informatique.

Leur manque de dynamisme et de capacité d'adaptation conduirait à laisser à l'initiative d'autres agents de la chaîne de transport, en particulier les transporteurs, la réalisation de programmes appropriés aux opérations de gestion et de douanes.

Il aboutirait aussi à faciliter l'emprise de sociétés étrangères (transporteurs ou entreprises de transit) qui, eu égard leurs disponibilités financières sont plus à même d'investir dans l'automatisation et d'imposer en conséquence leurs méthodes et documents de travail et d'influencer finalement sur le type et la qualité des prestations rendues.

Il en résulterait un amoindrissement du rôle des auxiliaires de transport, que ceux-ci pourraient au contraire maintenir voire renforcer, moyennant quelques efforts dans le sens d'une collaboration et d'une coordination des actions au niveau des petites et moyennes entreprises auxiliaires de transport.

Il ressort donc de l'analyse des possibilités de croissance tant sur le plan interne que sur le plan externe et de la capacité d'adaptation aux nouvelles techniques que la plupart des auxiliaires de transport ne peuvent accéder individuellement, soit parce qu'ils n'ont pas atteint le seuil de dimension nécessaire, soit parce qu'ils ne disposent d'une surface financière suffisante, à l'utilisation des moyens techniques modernes d'exécution des tâches administratives.

Ces constatations conduisent à poser le problème du rapprochement des entreprises afin de renforcer le secteur des auxiliaires de transport. Un des moyens d'y parvenir est la création de G.I.E. Nous allons voir, à partir de réalisations concrètes effectuées dans ce domaine, dans quelle mesure cette structure juridique peut contribuer à accélérer le processus de modernisation du secteur des auxiliaires de transport.

.../...

3.4.2.3 - Constitution de G.I.E. par les auxiliaires de transport

Le renforcement des entreprises françaises du secteur des auxiliaires de transport doit être envisagé sous un double aspect : aspect technique d'une part, aspect commercial d'autre part. Dans le premier cas, il s'agit de contrôler plusieurs maillons de la chaîne de transport, voire l'ensemble des opérations concourant à la réalisation d'un transport de bout en bout. Cette évolution passe nécessairement par un élargissement des fonctions assumées par les auxiliaires et par une adaptation de celles-ci aux techniques nouvelles de transport. Sur le plan commercial, le renforcement des entreprises doit se traduire par une maîtrise plus grande du fret et par une présence nécessaire aux points de départ et d'arrivée de la marchandise.

Le problème qui se pose ici, est de savoir dans quelle mesure la constitution de G.I.E. par certains transitaires peut permettre le renforcement des entreprises françaises sous les deux aspects précédemment définis.

Au plan technique, la mise en commun des moyens et infrastructures dans l'accomplissement d'opérations matérielles doit conduire à une concentration des entreprises qui ne prend pas nécessairement la forme d'une fusion. L'intérêt d'une telle formule réside dans le fait qu'elle garantit une meilleure efficacité tant au niveau de la qualité de service qu'au niveau des coûts. Sur ce dernier point, il est évident que la réalisation d'opérations à plus grande échelle entraîne des économies en même temps qu'elle réduit les délais d'exécution, (la standardisation des documents constitue à elle seule un avantage non négligeable).

On peut de plus supposer que le regroupement des entreprises au sein de G.I.E. permet d'étendre la gamme des services rendus par les transitaires, il est en effet possible d'envisager deux formes de regroupement : Ou bien les entreprises réunies au sein des G.I.E. réalisent les mêmes opérations et dans ce cas l'intérêt revient à les exécuter à plus grande échelle ou bien les entreprises apportent des services complémentaires, cette complémentarité permettant principalement d'assurer l'intégralité des opérations requises pour un transport de bout en bout. Si cette seconde forme de regroupement semble préférable, notamment pour conserver à chaque entreprise sa personnalité commerciale, en revanche il semblerait que le développement de la conteneurisation, qui d'une part réduit le nombre d'opérations techniques et administratives et d'autre part favorise la concentration du trafic, nécessite la réalisation d'opérations spécifiques à plus grande échelle. Le facteur nouveau que constitue le conteneur implique de la part des entreprises, plus que la mise en commun de certaines installations, la mise en commun de certains services.

Il faut d'ailleurs noter que l'absence de centres de conteneurisation importants risque de provoquer un détournement du trafic au profit de pays dans lesquels les transitaires ont su se regrouper pour créer de tels centres.

Au plan commercial, le problème est de savoir dans quelle mesure la création de G.I.E. peut faciliter l'implantation des transitaires à l'étranger. Tout d'abord, il faut préciser que la profession considère que cette formule est mal adaptée à l'aspect commercial de l'activité des transitaires dans la mesure où il est nécessaire de maintenir la personnalité de chaque entreprise et que la solution des G.I.E. risque précisément de remettre en cause leur indépendance commerciale.

Il semble cependant, sous certaines conditions, que cette formule peut présenter un certain nombre d'avantages. On peut, par exemple, concevoir le regroupement, au sein d'un G.I.E., d'entreprises géographiquement spécialisées. Cette formule, outre le fait qu'elle réduirait la dispersion de chaque entreprise prise isolément, permettrait notamment de traiter avec un ensemble plus vaste de destinations, et d'accroître la qualité du service rendu à l'exportateur par une meilleure connaissance des marchés. De plus, cette formule renforcerait la personnalisation des relations entre chaque transitaire et les transporteurs d'une part, entre chaque transitaire et ses clients d'autre part. En outre, il semble qu'une telle solution favoriserait la pénétration de chaque entreprise membre du G.I.E., sur son marché respectif. Il est évident que la concurrence commerciale entre partenaires sur certains marchés, freine la réalisation de tels regroupements cependant, elle peut s'avérer intéressante pour les marchés faiblement abordés par les transitaires français.

L'expérience française en matière de création de G.I.E. est assez réduite et repose exclusivement sur une coopération technique dans la réalisation d'infrastructures ou d'opérations communes. Parmi les créations les plus intéressantes à noter jusqu'à présent en France, il faut citer la réalisation commune des bâtiments de la Société de la gare de fret de Roissy où 65 agents de fret aérien sont implantés, parmi lesquels 34 se sont rassemblés en "familles" pour l'utilisation en commun des magasins et moyens de manutention. On citera également les expériences de coopération pour le groupage-dégroupage des conteneurs tentées par les transitaires Havrais au sein de deux groupements : SOTECO et SOTECAM. De même à Marseille, SOTEGROUP regroupe 7 Sociétés de transitaires.

Il faudra encore quelque temps pour juger de la réussite de ces expériences. En particulier, il conviendra de démontrer que ces regroupements augmentent la compétitivité des transitaires français et des ports français. Il ne servirait à rien en effet d'entreprendre de vastes investissements si tout ou partie du trafic se trouvait détourné de France par le manque de compétitivité commerciale de nos transitaires.

C O N C L U S I O N

Economiquement situés entre les chargeurs et les transporteurs, les auxiliaires de transport voient leur rôle et leur structure varier sous l'effet de l'action de ces deux groupes d'agents.

En même temps, de par leur pouvoir d'adaptation aux données nouvelles du commerce international et du transport international, ils sont à même de valoriser leur rôle, d'accroître leurs fonctions et de devenir les véritables organisateurs du transport international.

Les auxiliaires de transport apparaissent donc à la fois victimes et responsables de l'évolution constatée du commerce extérieur de la France.

- Le manque du dynamisme des exportateurs français dans la conquête des marchés extérieurs, leurs réticences à mener une politique de vente C.A.F., la spécialisation géographique très marquée de nos exportations, ainsi que la structure par produits de nos échanges sont autant d'éléments qui, par le passé, ont freiné l'expansion commerciale des auxiliaires de transport.
- Cependant, l'attitude passive des auxiliaires de transport face à cette situation n'a pas favorisé le renversement de cette tendance, alors que les flux d'échanges tant à l'exportation qu'à l'importation ont connu depuis quelques années, à l'intérieur du marché commun notamment, un développement très rapide, et qu'il devenait évident que les coûts de transport représentaient une charge de plus en plus lourde pour les entreprises industrielles et commerciales, en même temps que la complexité des opérations annexes au transport proprement dit, augmentait.

Le caractère souvent artisanal des entreprises auxiliaires, leur forte spécialisation sur un mode de transport ou une fonction unique, la faiblesse qualitative de leurs implantations étrangères, ont facilité la pénétration des auxiliaires étrangers en France, lesquels pour des raisons inverses sont dotés de structures plus aptes à supporter la concurrence internationale.

Il est donc indispensable que les auxiliaires de transport renforcent leurs structures et concentrent leurs efforts.

Il apparaît à ce propos, que la très grande dimension n'est pas nécessairement un signe d'efficacité. Il a été montré que les meilleurs résultats étaient obtenus pas des entreprises de taille moyenne, lesquelles répondent de plus parfaitement au souhait des exportateurs de trouver chez leurs transitaires un service personnalisé.

La solution peut résulter alors de la création de G.I.E. pour l'accomplissement de certaines tâches ou pour la réalisation et l'utilisation d'infrastructures communes. On pense particulièrement à l'intérêt d'une telle formule, pour la création de centres de conteneurisation à l'intérieur du pays.

Les auxiliaires de transport, s'ils savent saisir la chance qui leur est offerte, ont un rôle important à jouer dans le développement du trafic conteneurisé. Il leur revient la tâche de promouvoir l'emploi rationnel de cette nouvelle technique dont actuellement toutes les possibilités ne sont pas exploitées. Pour ce faire, leur présence au point de départ de la marchandise, avec des moyens suffisants, est essentielle.

Leur attitude à cet égard conditionne le degré de compétitivité des ports français et des transports nationaux.