

50377
1977
201.2

50377
1977

UNIVERSITE DES SCIENCES
ET TECHNIQUES DE LILLE 1

201-2

N° d'ordre 49

U.E.R DE GEOGRAPHIE

DOCTORAT DE 3^{ème} CYCLE



Analyse relationnelle des structures socio professionnelles de la chaîne de transport fluvial

TOME 2 LA CAPACITE SYSTEMIQUE



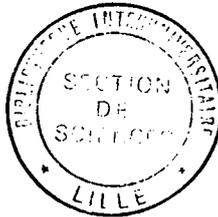
JP. CHRUSZEZ 1977

50377
1977
201-2

50377
1977
201-2

Deuxième Partie

LA CAPACITE SYSTEMIQUE



SOMMAIRE

Seconde partie

INTRODUCTION	p	2
Chapitre 1 - ETRE BATELIER... RESTER ARTISAN.....	p	4
11 - RESTER ARTISAN	p	4
12 - ETRE BATELIER	p	11
13 - A CHACUN SON SYNDICAT	p	17
Chapitre 2 - LE MYTHE DU CANAL A GRAND GABARIT	p	24
21 - LES INFRASTRUCTURES FLUVIALES	p	25
22 - LE SYSTEME D'AFFRETEMENT	p	38
23 - L'ARTISANAT BATELIER	p	50
Chapitre 3 - A L'ARTICLE DE LA MORT	p	57
31 - CARENCE EN HERITIERS	p	57
32 - SURVIVRE	p	66
33 - LE POIDS D'UN SEUL	p	76
CONCLUSION	p	82
CONCLUSION GENERALE	p	84
LEXIQUE	p	89
ANNEXES	p	98
BIBLIOGRAPHIE	p	140

I N T R O D U C T I O N

Nous avons précisé en première partie par une approche globale les limites et les déterminants objectifs de la capacité systémique de la chaîne de transport fluvial. C'est une démarche différente mais complémentaire que nous adoptons en seconde partie.

En premier lieu nous focaliserons notre attention sur un seul niveau de la réalité étudiée en première partie, à savoir la chaîne de transport fluvial. Nous l'aborderons, comme si elle constituait un univers clos, en examinant clairement les stratégies spécifiques de ses agents. Cette méthode est acceptable dans la mesure où nous avons procédé à l'approche globale qui précède.

En second lieu, c'est à une investigation empirique à laquelle nous allons nous livrer, afin de recueillir le maximum de données sur la perception du système transport fluvial par les différents intervenants. L'analyse de cette perception nous permettra de définir les stratégies spécifiques.

Il nous faut également souligner, que les investigations ont porté sur trois catégories d'agents : les artisans bateliers, les courtiers de fret, les chargeurs fluviaux. Mais ce sont uniquement les populations de la région NORD-PAS-DE-CALAIS qui ont été concernées ; ce qui dans certains cas, comme nous le ferons observer, limite la généralisation ou l'extrapolation des résultats.

L'enquête auprès des artisans bateliers s'est réalisée par une cinquantaine d'entretiens semi-directifs, auprès d'un échantillon représentatif de notre population : les rendez-vous se sont établis au hasard des rencontres dans les bourses d'affrètement ; par contre tous les entretiens se sont déroulés sur le bateau même de l'artisan batelier, souvent en présence de sa femme. C'est une franche collaboration à l'enquête qu'a manifesté la totalité des personnes interrogées.

L'enquête auprès des chargeurs fluviaux s'est réalisée par une enquête postale exhaustive. Toutes les précisions concernant cette investigation ont été fournies au point trois du chapitre I de la première partie.

.../...

L'enquête auprès des Courtiers de fret, s'est réalisée par une vingtaine d'entretiens non directifs auprès des courtiers de fret inscrits à la Chambre Syndicale des courtiers de fret de la première région économique et dont le siège de l'entreprise est situé dans la région NORD-PAS-DE-CALAIS. Notre échantillon représente environ 1/4 de la population totale des courtiers de fret.

On trouvera en annexe le questionnaire postal, ainsi que les deux grilles d'interview utilisées pour ces études.

Chapitre 1

Etre Batelier ... rester artisan

- * ETRE BATELIER
- * RESTER ARTISAN
- * A CHACUN SON SYNDICAT

C H A P I T R E I

ETRE BATELIER.....RESTER ARTISAN

Le groupe des artisans bateliers se trouve confronté à un processus de concurrence exogène provoquée par une innovation technologique : le poussage, à laquelle il ne peut pas financièrement répondre.

L'artisanat batelier face à cette évolution va réagir en deux directions opposées.

1.1 - Rester artisan -

La première réaction, est une action de refus et de rejet de l'innovation, dont il s'agit de limiter (de manière contraignante et réglementaire) les avantages qu'elle induit, afin de préserver au mieux l'équilibre qu'elle menace.

Des grèves dures contre la navigation de nuit et les affrètements en dehors du tour de rôle : ce sont les quatre grèves du 1er et 2 Mars 1973, du 11 Mai au 15 Juin 1973, du 12 au 13 Octobre 1973, enfin du 18 Janvier au 4 Février 1974. Contrairement aux grèves des années 1930 où les artisans bateliers n'étaient pas isolés, en 1973 ils se trouvaient seuls, ce qui explique les faibles résultats acquis. Le protocole d'accord du 27 Mai 1973, n'apporte concernant les deux points exposés précédemment, à savoir marche de nuit et réglementation des contrats au tonnage, que peu de modification.

Pour la marche de nuit le protocole prévoit que l'autorisation de naviguer pendant toute la nuit, y compris la période 23 heures - 5 heures, ne sera accordée (comme il a été fait sur la SEINE et sur DUNKERQUE-VALENCIENNES) sur d'autres sections de voies que sur justifications particulières après concertation avec les organisations professionnelles.

Pour la réglementation des contrats au tonnage la création d'une Commission Consultative des contrats composée de deux représentants des compagnies de navigation ou courtiers de fret, d'un représentant des petites flottes, de trois représentants des patrons bateliers et qui peut être convoquée par son président, le Directeur de l'Office National de la Navigation, pour formuler uniquement son avis sur toutes propositions de nouveaux contrats au tonnage, et sur les possibilités de report au tour de rôle d'un pourcentage de ces tonnages.

Cette Commission ne possède aucun pouvoir de décision qui est du ressort du Directeur de l'O.N.N.

La seconde position vise à trouver un équilibre nouveau en donnant une réponse artisanale à l'innovation.

L'adaptation artisanale à l'innovation se traduit par une augmentation des capacités de tonnage de leur unité : chalands de 600 à 1500 T, automoteurs pousseurs. Ce sont des réponses au niveau de l'investissement ; par contre, chalands et automoteurs pousseurs ne peuvent être rentabilisés que sur des infrastructures à grand gabarit, les premiers pour leur enfoncement, les seconds par la réglementation aux passages des écluses. Ceci est sans doute la raison principale du peu d'impact de cette tentative d'adaptation chez les bateliers du Nord, mais ne signifie pas l'absence de volonté innovatrice comme nous le verrons par la suite. Cette réponse artisanale peut prendre la forme de la constitution de groupements qui leur autorise juridiquement la possibilité de traiter des contrats au tonnage (même avec un matériel classique de 38m50). C'est la réponse au niveau du type d'exploitation, à savoir une exploitation en continu dans la mesure où elle se situe hors tour de rôle, mais non jour et nuit dans la mesure où elle reste artisanale à savoir un seul équipage. A titre d'exemple, on peut citer les tentatives d'innovation des bateliers du Bassin de la SEINE.

Il faut également comprendre que si la volonté d'innover est une décision individuelle, la réalisation de l'innovation n'est possible que par une association. En effet, la répartition au tour de rôle des offres de transport ne permet pas à l'artisan innovant techniquement de rentabiliser son investissement. Il ne peut le rentabiliser que par une pratique extérieure au système actuel. Son intervention hors tour de rôle ne peut être individuelle, il lui faut s'associer pour donner une réponse satisfaisante aux nécessités juridiques des affrètements hors tour de rôle, pour les contrats au tonnage. Il nous faut analyser les possibilités de coopération, d'association de notre groupe social pour juger de l'aboutissement des désirs d'innovation précédemment manifestés.

Notre grille d'interview comprenait la question suivante : "Quels sont les problèmes essentiels que poserait l'existence d'une coopérative, ou un groupement d'intérêt économique" ? Cette question en plus des problèmes évoqués, visait à évaluer le degré d'association du groupe des artisans, attitude qu'une question fermée du type : "Etes-vous favorable ou défavorable à la création d'une coopérative" ? n'aurait pas permis de définir en profondeur.

L'analyse de contenu des réponses appelle une première observation. La distinction coopérative - GIE n'est pas perçue par les artisans, c'est uniquement le terme coopérative qui a suscité des réponses. Cette grille comporte quatre catégories :

- pas de réponse
- envisageable
- difficilement envisageable
- pas possible.

La catégorie "Pas de réponse" comprend les réponses du type "Je ne sais pas", cela ne m'intéresse plus. La catégorie "envisageable" concerne les réponses franchement affirmatives, parfois nuancées mais restant favorable à une telle création. La catégorie "Pas possible" renferme toutes les réponses catégoriquement hostiles. La catégorie "Difficilement envisageable" est une catégorie intermédiaire où le refus de participation n'est point catégorique souvent étayé de plusieurs nuances ou d'interrogations.

On peut dresser un tableau ventilant en pourcentage les réponses en fonction de nos catégories.

TABLEAU N° 1
ATTITUDE VIS A VIS DES COOPERATIVES

	Pas de réponse	Envisa- geable	Difficilement envisageable	Pas possible	TOTAL
Effectif	2	12	13	23	50
Pourcentage	4	24	26	46	100

On constate que 1/4 des artisans bateliers sont "favorables" à la création d'une coopérative batelière ; ce pourcentage est assez surprenant par rapport aux idées véhiculées couramment où l'hostilité des artisans à un tel type de structure ou d'organisation, semblait totale et irréfutable. Plus de la moitié des artisans refusent ce type d'organisation, catégoriquement. Le dernier quart sont les artisans qui conçoivent mal une telle structure et qui se posent néanmoins des questions.

L'analyse de contenu des réponses, nous permet de mettre clairement en relief que l'organisation nouvelle de la profession est clairement perçue soit comme l'élément indispensable à toute innovation soit comme un danger pour l'existence actuelle du groupe social.

C'est ainsi que les artisans refusant ce type d'organisation, le font pour les raisons suivantes :

- la coopérative est une atteinte à la réglementation actuelle, une atteinte au tour de rôle. La coopérative est perçue comme une institution dont la généralisation aboutit à rétablir à une concurrence interne entre associations de bateliers. Ce n'est pas la méthode de répartition du travail qui est essentielle mais son obligation. Le tour de rôle obligatoire, élément primordial du système d'affrètement, est le régulateur de la concurrence du groupe. Que le travail au sein d'une coopérative soit réparti au tour de rôle, certes. Mais comment la concurrence entre coopératives ou groupements sera-t-elle régularisée ? L'attitude des artisans bateliers par rapport aux coopératives est fonction de leur réponse à cette question.

De plus, la garantie du travail pour tout le monde, est supprimée ; seuls les membres de la coopérative travailleront. Le droit au travail, que le tour de rôle incarne, est supprimé. De même la coopérative institue un système inégalitaire, car inévitablement ses dirigeants ne seront pas insensibles aux sollicitations pécuniaires de "certains". Elle sera un retour aux systèmes du "Pot de vin" et des combines. On retrouve ici exprimé d'une manière différente l'aspect arbitre impartial que constitue l'O.N.N. au niveau de ses bureaux d'affrètement.

A titre d'illustration, nous pouvons citer quelques exemples de réponses : *"Ca n'irait pas, ça ne peut pas aller, il y en a qui voudraient avoir les plus beaux voyages"* ; *"C'est toujours les mêmes qui auront les plus mauvaises, celui qui aura les dents les plus longues qui réussira, le mieux, le plus juste c'est le tour de rôle"*.

Si l'idée de coopérative, n'est pas clairement perçue comme l'association permettant la réalisation de l'innovation technique ou commerciale, elle représente le danger qui, en remettant en cause le mécanisme régulateur de la concurrence interne, risque de modifier la structure du groupe social. Ce mécanisme régulateur, incarné par le tour de rôle qui assure le droit au travail de chacun est sans ambiguïté possible car géré par l'administration. Le rôle du bureau d'affrètement n'a pas uniquement un caractère social, il est aussi l'autorité qui dépasse les intérêts spécifiques de chacun des intervenants.

Le mécanisme régulateur n'est pas uniquement perçu comme une distribution égalitaire du travail mais aussi comme un frein à toute "sous-enchère" du montant des frets. L'obligation du Tour de rôle est l'impossibilité de traiter directement avec le chargeur, c'est-à-dire un contrôle du groupe sur la tarification. (Cette volonté du contrôle des prix par le groupe s'exprimait déjà lors de l'organisation de la profession en corporation). C'est à ce niveau que l'intermédiaire est le complément indispensable du tour de rôle.

C'est ainsi que par un raisonnement simple et logique, l'artisan perçoit la coopérative comme une atteinte à la tarification : la coopérative devra baisser ses prix pour obtenir du travail. La coopérative ne peut fonctionner que par contrats qui eux inévitablement sont synonymes de baisse de fret. Exemple de réponse : *"Faut faire des concessions, c'est l'abolition du Tour de Rôle. Plusieurs coopératives en concurrence, c'est celle qui offrira le meilleur prix qui aura le marché"*.

Nous pouvons affirmer que l'artisan batelier n'est pas contre l'association en elle-même mais il lui reproche de remettre en cause le système de régulation interne du groupe. La seule critique ouvertement adressée à la coopérative est son caractère contraignant, elle aboutit à la perte d'une liberté de décision et de choix. C'est une attaque à l'indépendance, à l'autonomie, principale caractéristique du mode de vie batelier : *"Pas question, je ne suis pas pour les groupements, je suis pour la liberté de travail. Ce serait une dictature. Pas besoin de coopérative et de se grouper. On va chercher son travail aux bureaux d'affrètement et on va où on veut"*. Cette liberté est en fait un contrôle ou un moyen de pression du groupe batelier sur les courtiers. Ce mécanisme est évident pour les voyages à l'exportation qui n'ont pas une tarification officielle sinon un fret plancher. Un consensus rapide s'établit parmi les bateliers pour refuser un voyage à l'exportation dont le fret est jugé trop bas. Ce refus de participation est également manifesté lorsque les voyages présentés, apparaissent enfreindre la réglementation. L'artisan batelier à juste titre à conscience de pouvoir agir sur le mécanisme de régulation.

Cette vision de la coopérative comme attaque au Tour de Rôle n'est pas toujours exprimée ou perçue par l'artisan. Ce sont les catégories de réponses classées dans la rubrique "difficilement envisageable". Ces réponses sont surtout une série d'interrogations, empreintes de scepticisme sur l'organisation d'une coopérative. A titre d'exemple, nous pouvons citer la réponse suivante : *"J'ai l'impression qu'une coopérative c'est pas possible, celui qui fera ça aura une grosse tête, il y a trop de problèmes"*.

Par contre, les artisans manifestant une attitude favorable aux coopératives, le font sans véritable explication. L'association leur apparaît comme la solution idéale à la conjoncture actuelle. Il faut faire quelque chose pour s'en sortir. Ce sont les réponses du type suivant : *"une coopérative batelière serait bénéfique, tout en gardant le bureau de Tour. Si on n'en fait pas, on va crever. Il faut trouver les artisans"* ; *"Ca serait valable, moins d'abus, profitable pour les assurances. Plus d'abus entre nous. Pour l'affrètement, avoir une organisation qui évite les intermédiaires. Un intermédiaire fait le fer, la route, la voie d'eau, il ne fait pas de démarchage"*.

Il faut remarquer et ceci est également très important, le désir de s'associer n'est pas une contradiction avec le système d'affrètement actuel. Pour ces artisans, les groupements peuvent conserver le bureau "de Tour de Rôle" comme régulateur entre eux. L'imagination n'est pas un privilège excluant les artisans bateliers.

Notre approche des possibilités existantes chez les bateliers du Nord, de s'associer, ne s'est pas limitée aux coopératives ou G.I.E. Nous avons voulu tester les réactions des artisans vis à vis de deux autres types d'association : une association permettant la réalisation de l'innovation technique : le convoi poussé, et une association qui serait une forme particulière de l'innovation commerciale en regroupant : artisan batelier, artisan courtier, et artisan routier.

L'association d'artisans mettant en commun leurs capitaux respectifs pour acquérir un convoi poussé est rejetée par 80 % des artisans interrogés. En fait, cette association s'attire les réponses déjà émises contre la pratique d'exploitation innovatrice et contre les associations. Par contre, elle amène deux éléments nouveaux :

- L'association n'est pas possible dans la mesure où chaque artisan ne conserve pas la propriété individuelle de ses moyens de production. D'ailleurs, les artisans favorables à ce type d'association ont souligné qu'individuellement l'exploitation d'un convoi poussé (perçu ici comme automoteur-pousseur) n'en serait que plus réaliste : *"Non, nous avons un esprit trop personnel, il vaut mieux se débrouiller seul. Les artisans bateliers qui sont arrivés à avoir des convois poussés en s'associant mais ensuite ça va plus"*. En fait, cette volonté de propriété individuelle est étroitement liée, à la volonté d'exploitation familiale. L'association qui détruit l'exploitation familiale sera inévitablement rejetée, et combattue.

- Les réponses hostiles à ce type d'association font également souvent référence aux expériences malheureuses d'innovation de certains artisans (automoteur-pousseur) qui sont dans l'obligation de revendre leur barge : "Non, tout le monde abandonne sa barge, ceux qui en ont les revendent" ; "Non, les convois poussés ça été une phobie". Par leurs échecs, ces tentatives sont un obstacle puissant au niveau de la diffusion et de l'adoption de l'innovation. L'analyse théorique du processus de diffusion et d'adoption distingue deux types d'information : l'information impersonnelle (presse, radio, innovateur) qui diffuse un message à tous les autres membres mais qui est une information non médiatisée et qui ne provoque pas un processus d'adoption ; l'information efficiente, qui est une information volontaire recherchée auprès de l'innovateur et qui elle, est à l'origine du processus d'adoption.

On s'aperçoit du rôle prépondérant de l'innovateur dans le processus de généralisation de l'innovation technique. Quelle que soit l'information qu'il diffuse, impersonnelle ou efficiente, l'expérience de l'innovateur aura des répercussions très importantes pour la généralisation du processus d'innovation technique. L'attitude des bateliers par rapport à l'association présentée, est d'ailleurs déterminée par la connaissance d'expérience d'innovation.

Notre analyse du groupe social batelier a permis de mettre en évidence sa situation actuelle. C'est un groupe social confronté à un processus de changement engendré par l'innovation technique. Comme tout processus d'innovation, ce processus est destructurant : il remet en cause la structure traditionnelle du groupe.

Cette approche montre que le groupe social considéré se montre apte à innover et à accepter la remise en cause de la structure traditionnelle. Nous disons groupe social dans la mesure où ce groupe comprend certains éléments susceptibles de devenir des innovateurs. Mais l'existence d'éléments innovateurs, si elle est une condition nécessaire à un processus d'innovation, n'est pas suffisante.

En fait, l'innovation technique n'est pas neutre. Le monde batelier n'est pas une société marginale en absolu. Elle jouit d'une relative indépendance mais elle est en relation avec la société englobante, quelle que soit l'interprétation finale qu'en donne le batelier. L'innovation véhicule des valeurs, la plupart du temps, étrangères au groupe social.

Ces valeurs étrangères sont vécues, interprétées en fonction d'un système de valeurs propres au groupe social qui s'impose à tous ses membres et engendre des attitudes et des actions caractéristiques du milieu social.

Ces valeurs, propres au groupe s'assemblent, se conjuguent pour constituer un système idéologique qui guidera le batelier dans ses choix.

Ce système idéologique est une contrainte car le batelier agit plus ou moins consciemment en fonction d'elle. L'idéologie collective est devenue une part de lui-même et ne fait pas l'objet d'analyse critique, tant elle est intégrée à sa personnalité et tant elle est nécessaire à son insertion sociale, sa conduite sera jugée en fonction de cette idéologie qui définit aussi un certain idéal, ou modèle de vie.

L'adoption d'une innovation technique est un moment privilégié d'un processus de changement social qui la dépasse. Elle assume une fonction d'intégration en tant qu'éclaireur de la société englobante, qui s'assure de la place pour une annexion future de l'économie marginale toujours plus importante.

L'innovation technique dans le contexte actuel du groupe batelier est un élément de désintégration de l'ancienne société batelière, elle apporte avec elle le schéma économique du système dont elle émane et qui ne peut qu'exclure celui d'une économie traditionnelle. Innover, n'est donc pas simplement prendre après information, la décision d'innover ; c'est adopter un projet général économique et social : économique car c'est accepter un type d'exploitation nouveau, social car c'est vouloir rester batelier dans ce nouveau contexte.

1.2 - Etre batelier -

L'artisan batelier dans l'exercice de sa profession, se trouve en relation avec divers interlocuteurs : le client, celui qui lui fournit le travail, l'intermédiaire et l'administration. L'analyse de la perception de la situation de l'artisan par rapport à ces interlocuteurs est primordiale pour notre recherche.

La première relation artisan-client peut en fait se caractériser par une absence totale de relation. Cette absence de relations est en fait structurelle dans la mesure où il existe un intermédiaire afin d'établir une relation contractuelle. Aux lieux de chargements ou déchargements l'artisan n'est en contact qu'avec les ouvriers manutentionnaires, et les employés pour les formalités. Seuls certains artisans, pour certaines petites entreprises, affirment connaître le directeur, dans la mesure où leur activité leur a permis plusieurs contacts avec cette même entreprise.

Cette absence de relation est souvent regrettée par l'artisan et les plus âgés se souviennent des relations qu'ils entretenaient avec des "marchands de charbon".

De plus, si l'on demande aux artisans de se classer sur une échelle de "statut" par rapport aux clients, on observe deux attitudes contradictoires :

- la première attitude est celle qui met en évidence le sentiment de dépendance de l'artisan par rapport au client : c'est lui qui fournit le travail. Il existe une inégalité de fait, le client dispose d'autres modes de transport, il n'est pas obligé de s'adresser à la Batellerie.
- la seconde attitude contrairement, manifeste une réciprocité entre le transporteur et le chargeur : on a besoin l'un de l'autre, on est "patron" tous les deux.

Ces deux attitudes ne sont contradictoires qu'en apparence. La première fait référence à la dépendance en général du groupe des transporteurs par rapport aux chargeurs-producteurs. La seconde, plus individuelle, explicite que le contrat établi entre chargeur et transporteur, est un contrat qui met en présence deux chefs d'entreprise. Une caractéristique fondamentale de la mentalité batelière est le sentiment profond d'être patron, propriétaire de ses moyens de production.

L'examen plus précis de la réciprocité manifestée, en évaluant le degré de satisfaction des deux contractants est intéressante.

Il s'agit pour nous de demander aux artisans si leur activité de transporteur satisfaisait le client ; si ceux-ci connaissent leurs problèmes et quels sont les reproches qu'on leur adresse généralement. Il est vrai que l'évaluation du degré de satisfaction des clients est biaisée dans la mesure où nous l'appréhendons au travers de la vision de l'artisan, et dans quelle mesure l'artisan peut-il estimer cette satisfaction puisque structurellement, la relation chargeur-transporteur est absente ?

Cette absence de relations est clairement et indirectement exprimée, dans les réponses que l'on peut schématiquement résumer à :

- personnellement, je fais tout pour satisfaire le client ;
- celui-ci ne connaît que très peu nos problèmes ou les ignore volontairement
- il existe des "brebis galeuses" qui font du tort à la profession tout entière
- les reproches portent essentiellement sur la qualité du matériel, le non respect des dates d'arrivée.

En fait, on peut conclure que le "bon artisan" est celui qui s'efforce de donner satisfaction au client qui, lui, n'a pas d'obligations envers le transporteur. C'est un devoir pour l'artisan qui se respecte. D'ailleurs ce sont souvent les salariés ou les propriétaires d'automoteurs pousseurs de barge qui mécontentent le client. Si l'artisan a conscience que certaines brebis galeuses font du tort à la profession, il n'associe pas cette lacune à la méthode de répartition du travail, mais l'explique par l'existence dans la profession, comme dans toute profession, de bons et mauvais artisans. De plus, la reconnaissance de la dépendance des artisans vis à vis des chargeurs est peut être consciemment niée par l'affirmation d'une relation de réciprocité d'égal à égal mais en fait inconsciemment intériorisée et traduite par une obligation morale de l'artisan de satisfaire au maximum le client.

L'absence de relation batelier-client conduit l'artisan batelier à considérer les intermédiaires, facilement assimilables aux patrons comme responsables de leur situation. Ce processus social est similaire à celui des paysans qui, patrons en tant que propriétaires de leurs outils de travail, mais travailleurs sans patron, considèrent les intermédiaires comme les véritables patrons. Mais peut-on réellement parler d'assimilation des courtiers aux véritables patrons, dans la mesure où leur commission de courtage est payée par l'artisan batelier ?

La première observation qui se dégage du discours des artisans sur les courtiers et qui témoigne d'un consensus général est que le courtier est le représentant du client. Ceci peut paraître une évidence, mais le courtier aurait pu être perçu comme le représentant des artisans vis à vis des chargeurs. En terme de relation, nous pouvons traduire cette observation de la façon suivante : l'artisan perçoit une très forte relation entre le client et le courtier, plus évidente que celle qui le lie lui-même au courtier bien que ce soit lui qui le rémunère : c'est ainsi qu'à la question : "les courtiers sont-ils à votre service ?", on distingue trois catégories de réponses complémentaires :

- a) Officiellement, le courtier est à notre service ; c'est nous qui le payons
- b) En réalité, il est toujours du côté du client
- c) En fait, il ne cherche que son propre intérêt qui n'est pas forcément le nôtre ; il travaille avec la route ou avec le fer.

Les réponses du type (a) montrent que malgré la dépendance structurelle, les artisans n'ont aucun pouvoir sur les courtiers, manque de pouvoir réellement perçu.

Les réponses du type (b) montrent que même lorsque l'artisan perçoit un rapport de force entre batellerie-client, c'est le courtier qui est responsable de leur faiblesse en faisant pencher la balance du côté des clients. Les réponses du type (c) traduisent que finalement ce sont les artisans qui dépendent du courtier : le courtier est inconsciemment assimilé au "patron". La relation de dépendance vis à vis du client s'est traduite par une obligation morale vis à vis du client ; par contre la relation de dépendance perçue vis à vis du courtier se traduit par une révolte, une certaine agressivité. On ne peut affirmer que cette attitude d'accusation des courtiers soit générale, ou qu'elle s'adresse à l'ensemble des courtiers.

Une première distinction est à établir entre sociétés de courtage et artisan-courtier. Les sociétés de courtage et en particulier la société SANARA (1) est violemment critiquée par les artisans bateliers, essentiellement pour deux raisons :

- elle tend à établir un monopole du courtage, ce qui signifierait à la longue, soumission de l'artisanat à cette société.
- son activité n'est pas essentiellement "voie d'eau" dans la mesure où elle possède son propre parc de camions, wagons ou de bateaux, ou s'adresse volontiers à la S.N.C.F. et transporteurs routiers.

Exemple de réponses : *"Les courtiers artisans ont presque tous abandonné à cause des sociétés qui nous en font tellement voir."*

"Avec SANARA, on passe après les camions et les wagons."

La situation des courtiers artisans vis à vis des sociétés de courtage est comparée à celle des artisans vis à vis des compagnies de navigation. Une solidarité "artisan" soutient cette attitude.

De plus, seule une minorité remet fondamentalement en cause les courtiers, en demandant purement et simplement leur disparition par la nationalisation du courtage ou un service commercial propre aux artisans. Une majorité d'artisans accepte la division du travail transporteur-intermédiaire comme inévitable. Si elle reconnaît que les courtiers remplissent correctement leurs tâches administratives (contrat, règlement des frets), elle doute de leur rôle de démarcheur et les accuse de travailler avec les autres modes de transport terrestres concurrents.

On peut conclure que l'artisan batelier déplore essentiellement son manque de pouvoir sur le courtage mais ne remet pas fondamentalement en cause cette division des tâches.

.../...

(1) Cette société n'est en fait que l'antenne fluviale de la S.C.A.C., qui domine le secteur "tous transport" et qui investit aussi facilement dans la voie d'eau que dans le transport routier ou les wagons.

Il regrette le contrôle indirect qu'il établissait autrefois en pouvant boycotter les offres des courtiers "déloyaux", boycottage que le monopole établi par la société SANARA remet en cause en disposant de solutions de remplacement. En fait, on peut résumer l'attitude de l'artisanat par deux positions :

- une première volonté qui consiste à se passer d'intermédiaire et d'établir une relation directe chargeur-transporteur.
- une seconde volonté qui consiste à vouloir établir un rapport de force courtier-artisans favorable aux artisans, un contrôle du courtage par l'artisanat.

En complément de cette approche des courtiers, il apparaît, à titre indicatif, utile de citer un passage de l'article paru dans le Journal de la Navigation du 2 Janvier 1976, à propos du courtage à 10 %.

"Il faudrait craindre les réactions de certains d'entre-nous qui essaient de traiter directement avec les utilisateurs de la voie d'eau, auquel cas notre profession serait vite condamnée par elle-même. Le courtier, s'il n'existait pas, devrait être inventé, alors préservons-le".

La relation directe transporteur-usager, dans la mesure où elle est assimilée aux contrats aux tonnages et à l'affrètement hors tour de rôle, implique une pratique d'exploitation qui se situe à l'extérieur du système de régulation du groupe social. Cette pratique est perçue comme une menace de la même nature que la pratique concurrente des Compagnies de Navigation dont elle est une réponse artisanale particulière.

L'analyse de la relation transporteur-usager nous permet de préciser l'attitude du groupe social batelier par rapport à l'innovation technique qu'est le poussage. Nous avons souligné que le poussage permettait aux Compagnies de Navigation une amélioration de leur pratique d'exploitation : augmentation de la capacité des lots transportés sur une relation donnée pour un contrat au tonnage fixé. Il accentuait la concurrence entre pratique d'exploitation artisanale au tour de rôle et pratique d'exploitation industrielle hors tour de rôle, car il nécessite pour sa rentabilisation une exploitation en continu du matériel accru : une augmentation de sa rotation. Le poussage peut se caractériser par une pratique d'exploitation, habituelle pour les compagnies de navigation mais par une pratique innovatrice pour l'artisanat car, hors tour de rôle.

L'adoption de cette pratique innovatrice par certains artisans (constitution de groupements d'intérêt économique qui avec un matériel classique, ou un matériel nouveau : chalands de 1000 T. etc... exécutent des contrats au tonnage) dans la mesure où elle se situe à l'extérieur du système de régulation du groupe social est perçue comme une pratique mettant en

danger la vie même du groupe social et dans ce sens rejetée. Ce n'est pas l'innovation technique en elle-même que le groupe social rejette à savoir augmentation de la capacité de tonnage de la cale mais la pratique hors tour de rôle qu'elle véhicule.

Assimilé au service administratif, gérant les bureaux d'affrètement, autorité suprême permettant un arbitrage en cas de conflit au sein de la profession, garant du tour de rôle, l'O.N.N. est pour les artisans l'organisation de tutelle chargée de défendre leurs intérêts. Par contre, assimilé au gouvernement, il s'attire toutes les critiques qui sont traditionnellement adressées en mauvaise conjoncture, aux gouvernements, et est soupçonné d'être aux mains des gros capitaux, en l'occurrence les compagnies de navigation.

Perçu essentiellement au travers des bureaux d'affrètement, l'O.N.N. apparaît comme l'élément au service de l'artisan. Le bureau d'affrètement, en dehors de son caractère social de lieu de rencontre, est le lieu par excellence de renseignements. Les relations avec les Directeurs de Bureau d'Affrètement sont qualifiées en général de "bonnes" et occasionnellement d'"orageuses" ; de même, pour les employés. Si parfois, on émet l'hypothèse de certaines combines, on peut dire que l'artisan est satisfait de leur gestion. L'O.N.N. jouit au travers de ses bureaux d'affrètement, du moins dans la région du Nord, d'une image au caractère social prononcé, assez flatteuse.

Par contre, assimilé à l'organisme responsable des infrastructures, et percevant les péages sur les Voies Navigables, l'O.N.N. est au service des compagnies de navigation au détriment de l'Artisanat. Le réseau Freycinet est sans cesse réduit et mal entretenu, de plus les péages perçus servent à l'investissement de canaux à grand gabarit qui ne favorisent que les grandes sociétés. Sous cet aspect, l'O.N.N. manifestement, possède une image tristement déplorable.

Cette opposition est exprimée par chaque artisan dans la mesure où celui-ci, par sa pratique, fréquente bureau d'affrètement et réseau Freycinet. Une autre opposition est également souvent mise en évidence dans les discours, celle qui existe entre l'O.N.N. à l'échelon local et l'O.N.N. à l'échelon national.

L'O.N.N. à l'échelon local, est personnalisé par ses directeurs de bureau d'affrètement et leurs services. Ce sont des personnes que l'on connaît et qui, quotidiennement, rendent service. Par contre, l'O.N.N., à l'échelon national, est une entité inconnue, constituée d'Ingénieurs qui ignorent tout de l'Artisanat Batelier.

Sur ce point, un consensus total semble se manifester : l'O.N.N. à l'échelon national, ne connaît pas nos problèmes ou si il les connaît, il préfère les ignorer !

Il nous faut souligner l'association O.N.N. - Gouvernement - Grandes Compagnies, qui est souvent apparente au niveau du discours des bateliers mais également au centre de leurs pratiques revendicatrices. C'est vers l'organisme de tutelle que sont adressées les revendications professionnelles, ce qui manifeste de façon plus qu'évidente la rupture de la relation transporteur-usager.

De même, les mouvements de protestation qui aboutissent aux barrages des voies de navigation ne provoquent qu'une gêne aux chargeurs fluviaux, ceux-ci peuvent reporter sur d'autres modes de transport leurs besoins. Par contre, ce sont les compagnies de navigation et leurs clientèles qui souffrent de ces grèves et font pression (et ils représentent un groupe de pression puissant) sur l'organisme de tutelle.

Les référents du discours des bateliers manifestent une bonne connaissance des mécanismes "inter-action" des systèmes socio-économiques.

13 - A chacun son syndicat -

Les luttes syndicales et la tradition syndicale des artisans-bateliers a déjà fait l'objet de notre attention au cours de la première partie, aussi nous contenterons nous d'analyser la signification de la syndicalisation actuelle des artisans bateliers..

Le rôle des syndicats bateliers peut s'appréhender à trois niveaux d'intervention.

- un type d'action traditionnelle aux syndicats : la défenses du salaire, en l'occurrence le montant des frets.
- un type d'action d'auto-défense du groupe en protégeant son système de régulation : le tour de rôle.
- Un type d'action de représentation vis à vis du monde extérieur et l'administration de tutelle par excellence.

C'est dire l'importance de l'analyse de la syndicalisation.

De même, il faut souligner la multitude des organisations syndicales ou professionnelles, pour une population de 3500 artisans. Ces principales organisations sont :

.../...

- Le Syndicat Unique de la Batellerie : S.U.B.
- Le Syndicat de la Batellerie Artisanale : S.B.A.
- Le Syndicat Général de la Petite Batellerie : S.G.P.B.
- Le CIDUNATI BATELLERIE
- L'Union Nationale des Bateliers Français : U.N.B.F.
- L'Association de Défenses des Intérêts Professionnels et Sociaux des Bateliers : A.D.I.P.S.B.
- Groupement des Artisans Bateliers de la SEINE et Affluents : G.A.B.S.A.
- Les Maîtres Bateliers du RHONE.

Cette profusion de syndicats ou d'organisations professionnelles de défense s'explique historiquement par l'existence de réseaux de navigation autonome (batellerie de bassin) qui consistaient chacun le foyer d'une activité syndicale spécifique. Les canaux de jonction n'ont pas détruit ce particularisme qui s'est transféré au niveau des grands centres bateliers, en l'occurrence pour notre région DOUAI, avec le syndicat Choteau, DUNKERQUE et les béatliers ou CALAIS avec le S.G.P.B.

Une autre caractéristique des syndicats bateliers et le rôle des personnalités : la personnalité des dirigeants est souvent plus importante que la stratégie syndicale de l'organisation. Historiquement, certains syndicats ont leur importance ou influence liée à l'activité d'un dirigeant. Nous ne citerons que le rôle des syndicalistes tels que CHAVONIN, CHOTEAU ou tout récemment Roger BLANCKAERT pour le S.U.B. La disparition de ces dirigeants entraîne souvent le déclin de leur organisation ou même la pure et simple disparition du syndicat. Le rôle des personnalités et la carence au niveau de la stratégie syndicale et des analyses de la réalité sociale font que les bateliers "passent" facilement d'un syndicat à un autre.

En fait, c'est surtout l'implantation géographique régionale des syndicats bateliers qui est un facteur de différenciation. Il nous faut distinguer les syndicats dits traditionnels : S.B.A., S.U.B., S.G.P.B., qui sont implantés depuis le début du siècle dans le milieu batelier, du CIDUNATI dont l'arrivée est récente dans la batellerie (1970) et surtout révélée par les mouvements revendicatifs de 1973.

L'arrivée du CIDUNATI a provoqué un semblant d'union chez les syndicats et organisations professionnelles traditionnelles : le S.U.B., le S.B.A., le S.G.P.B., le G.A.B.S.A., l'A.D.I.P.S.B., l'U.N.B.F. se sont regroupés au sein du B.I.S.B.A. (bureau intersyndical de la batellerie artisanale).

Cette union est surtout formelle et ne correspond pas dans la pratique syndicale à de véritables actions communes. Chaque organisation reprenant son autonomie dès qu'une contradiction surgit. D'ailleurs, le S.U.B. et le S.B.A. se sont eux-mêmes regroupés dans un mouvement "L'UNION" où chacun des deux syndicats préserve néanmoins son autonomie. Il est à noter que cette "UNION" repose uniquement sur des liens d'affinités entre les deux secrétaires généraux de ces organisations syndicales (ou plutôt leurs difficultés spécifiques dans chacune de leur propre organisation, font que cette union leur permet de préserver leur place de dirigeant). Une multitude de syndicats, divisés et en perpétuelle querelle d'influence, aboutit à l'impossibilité d'un dialogue avec l'extérieur et la prise réelle de décision engageant la batellerie artisanale.

Ces syndicats restent en marge des mouvements ouvriers mais plus par leur isolement social que par leur condition d'artisans propriétaire de leur propre moyen de travail. Si le S.B.A., s'affiche S.B.A.-C.G.T., la C.G.T. ne prend pas véritablement part aux luttes des artisans bateliers et c'est souvent par extension de l'activité syndicale d'une catégorie socio-professionnelle voisine, que cette affiliation s'est réalisée. C'est le cas des Dockers affiliés à la C.G.T. ne pouvant pas, ne pas s'intéresser aux bateliers artisans.

De même, les liens entre le S.U.B. et le parti socialiste sont anciens, mais se limitent à l'engagement politique du dirigeant du syndicat unique de la batellerie, qui est le seul syndicat disposant d'un représentant syndical permanent et non batelier.

Ces observations formulées, nous pouvons évaluer le taux de syndicalisation des bateliers, à partir de notre échantillon d'enquête. Comme l'indique le tableau n° 2, ce taux est élevé.

T A B L E A U N ° 2
SYNDICALISATION DES BATELIERS DU NORD

SYNDICATS	non syndiqués	S.U.B.	S.B.A.	S.G.P.B.	CID-UNATI	U.N.F.B.	AUTRES (1)
Effectifs	12	16	6	3	9	2	2
pourcentage	24 %	32 %	12 %	6 %	18 %	4 %	4 %

(1) Autres : - un batelier a refusé de nous indiquer son syndicat
- un autre batelier est syndiqué à la D.F.D.T. maritime

Plus de 80 % des personnes interrogées détiennent une carte syndicale. Les représentants syndicaux ont une influence non contestable sur le monde batelier.

Il est intéressant d'analyser l'attitude des non syndiqués vis à vis des organisations syndicales. La raison la plus invoquée, pour justifier la non syndicalisation est le pluralisme syndical : "Il y en a trop, ils ne sont jamais d'accord, s'il y avait un syndicat ou deux, on pourrait se syndiquer". Le désaccord entre ces différentes organisations ne fait qu'accroître la première division : "c'est trop difficile de faire plaisir à tout le monde. Trop de division... Pour être bien avec tout le monde je reste libre."

Les autres raisons évoquent l'inefficacité de l'action syndicale, leurs esprits partisans, ou la défense de leurs propres intérêts.

En fait, les non syndiqués n'ont pas tous une attitude hostile aux syndicats. Certains d'entre-eux détenaient une carte antérieurement comme l'indique le tableau suivant :

T A B L E A U N ° 3

	: N'a jamais été syndiqué	: A été syndiqué au S.U.B.	: A été au S.B.A.	: A été au CID-UNATI
Effectif	: 7	: 2	: 1	: 2
%	: 58 %	: 17 %	: 8 %	: 17 %
TOTAL	: 7	: 2	: 1	: 2

Environ 60 % des non syndiqués n'ont jamais eu de carte syndicale. Par contre, les 40 % restant nous permettent de décrire deux phénomènes que les effectifs restreints rendent néanmoins hypothétiques :

- un recul du S.U.B. - certains de ses membres le quittant après le départ de Roger BLANCKAERT.

- un recul du CID-UNATI après sa poussée de 1973. Ce phénomène se trouvera mis en évidence également lorsque nous aborderons l'analyse des mutations de syndiqués entre les différentes organisations.

En effet, certains syndiqués ont changé parfois de syndicat, comme l'indique le tableau ci-dessous :

T A B L E A U N ° 4

	Syndicat	Pas changé	CID-UNATI avant BISBA	BISBA avant CID-UNATI	INTER BISBA
Nombre		32	3	1	2
Pourcentage		84 %	8 %	2,6 %	5,4 %

Plus de 80 % des syndiqués restent fidèles à leur syndicat d'origine. Mais on constate trois phénomènes d'ampleur inégale.

- un impact du CID-UNATI sur les syndiqués des organisations syndicales traditionnelles. 8 % (dont 6 % du S.U.B. et 2 % du S.B.A.) ont rejoint les adhérents de CID-UNATI.

- un retour de certains militants ayant adhéré au CID-UNATI vers les organisations syndicales traditionnelles.

- une mutation entre les organisations traditionnelles. Du S.U.B. vers le S.G.P.B. ou le S.B.A.

Nous pouvons en conclusion émettre ces deux constatations :

le CID-UNATI s'est essentiellement implanté chez les bateliers non syndiqués auparavant (certains abandonnant d'ailleurs leur adhésion par la suite). Le S.U.B. a vu réduire ses effectifs pour deux raisons :

- 1) - Décès de M. BLANCKAERT, coïncide avec le report de certaines adhésions vers d'autres organisations syndicales traditionnelles.
- 2) - L'apparition du CID-UNATI qui a su attirer certains militants du S.U.B. mais cette mutation n'est pas irréversible. Certains adhérents après cette expérience retournent vers leur Syndicat d'origine.

Le Nord étant une région d'un riche passé syndical dans le monde batelier (c'est là que se sont fondés le S.U.B., S.B.A., S.G.P.B). Notre investigation s'étant limitée à la région Nord, n'avons nous pas surestimé le taux de syndicalisation des bateliers ? Nous devons nous montrer très prudents pour toute extrapolation au niveau national.

Le Nord étant la région de prédilection des Syndicats traditionnels, nous avons, dans nos résultats par rapport aux données nationales, surestimé la part des Syndicats traditionnels : S.U.B., S.B.A., S.G.P.B., par rapport au CID-UNATI ou l'U.N.B.F. qui est un syndicat d'obédience rouennaise.

L'approche du monde batelier nous permet de caractériser le système social que constitue l'artisanat batelier.

Bureaux d'affrètement et tour de rôle constituent la régulation du système. Ils règlent non seulement la structure de production : en répartissant les offres de transport d'une manière égalitaire entre chacun des membres du groupe mais autorisent un type d'exploitation spécifique : artisanal et familial, fondé sur un outil de travail adéquat : la péniche flamande ou automoteur de 38m50. Plus qu'une réglementation, bureaux d'affrètement et tour de rôle déterminent un mode de vie particulier.

Le développement de la technologie, des infrastructures au gabarit de 1350 T. et 3000 T. ont permis un développement du transport fluvial simultanément au développement de la sphère de production dont elle fait partie. Mais cette évolution a touché d'une manière différente les divers acteurs de la sphère de transport par voie d'eau.

Ce sont éventuellement les Compagnies de Navigation qui ont investi dans un matériel nouveau : barges, pousseurs et qui développent un type d'exploitation industriel fondé sur une rotation du matériel sur une relation de navigation précise et pour un tonnage important de marchandises. L'évolution technique se traduit à ce niveau par une amélioration du type d'exploitation du groupe concerné.

Face à cette concurrence externe, le groupe social manifeste son désir de "survivre" en défendant le système de régulation qui autorise une pratique d'exploitation artisanale pour l'ensemble du groupe, groupe qui se trouve également confronté à un double processus d'évolution interne.

- un processus d'adaptation artisanale du type d'exploitation industrielle. Constitution de groupements d'artisans bateliers qui avec un matériel classique ou de capacité de tonnage plus grande pratiquent une exploitation de type industriel.

Cette pratique innovatrice se situe hors du système de régulation du groupe qu'elle menace en tant que système social à concurrence régularisée, c'est-à-dire en tant que groupe social susceptible d'exister.

- Un processus de "mobilisation psychologique" qui se traduit par une double attitude : Volonté d'innover techniquement dans un matériel nouveau ; volonté de trouver une pratique d'exploitation artisanale nouvelle mais au sein d'un système social à concurrence interne régularisée, et fondé sur la régulation actuelle du groupe social.

Cette approche met en évidence que l'artisanat batelier manifeste deux attitudes importantes :

- volonté d'adopter un processus d'innovation technique autorisant une exploitation de type artisanal et familial ;
- volonté de participer au transport fluvial en tant que groupe social organisé et susceptible de gérer son évolution.

Par contre la concrétisation de ces attitudes, se trouve "retardée" par l'action des syndicats en général, non pas qu'ils soient coupés dès la base ou qu'ils ne rassemblent pas les artisans bateliers, mais par leurs divisions internes, qui font, que le groupe social est représenté par plusieurs agents en contradiction constante entre'eux.

Ces divisions, cette carence d'unité favorisent l'effacement de l'artisanat batelier dans les différents rapports de force caractérisant le système de transport fluvial et expliquent sa faiblesse quant à ses possibilités d'intervention et d'orientation de ce système.

La neutralisation de l'influence d'un syndicat "concurrent" est permanente dans la stratégie d'action de la plupart des organisations syndicales.

Par contre, et en d'autres termes, une éventuelle unité réelle de l'artisanat représente pour les autres acteurs un véritable danger qui est facilement perceptible au niveau des discours émis par ces autres interlocuteurs.

Chapitre 2

Le Mythe du Canal à Grand Gabarit

- * LES INFRASTRUCTURES FLUVIALES**
- * LE SYSTEME D'AFFRETEMENT**
- * L'ARTISANAT BATELIER**

CHAPITRE II

LE MYTHE DU CANAL A GRAND GABARIT

Le mythe du canal à grand gabarit découle d'un discours explicatif sur le développement du transport fluvial, lié à certaines vertus mystérieuses du canal au gabarit de 3.000 T. et plus. Ce discours, s'accompagne en plus par une critique violente du système actuel d'affrètement fluvial, et par une critique non moins violente de l'artisanat batelier.

En effet, l'image du canal à grand gabarit, catalyseur du transport fluvial, engendrant un trafic pléthorique est un lien commun qui conditionne nombre de pratiques administratives ou non.

Ce mythe trouve sa légitimité à trois niveaux différents :

- 1°) Au niveau des souhaits de certains utilisateurs de la voie d'eau, qui souhaitent tous une infrastructure à "grand gabarit". (qui d'ailleurs n'est jamais précisé).
- 2°) Au niveau de la politique de l'Administration qui se doit de mener une action prospective et dans ce sens prévoir l'avenir et élaborer les dimensions du futur.
- 3°) Au niveau des possesseurs du matériel fluvial apte à la navigation sur les infrastructures fluviales au gabarit de 3.000 T.

Ce mythe exprime le raisonnement théorique suivant : l'existence d'une infrastructure au gabarit de 3.000 T autorise l'utilisation d'un matériel fluvial adéquat qui entraîne une baisse du frêt fluvial. Baisse du frêt fluvial qui doit attirer de nouveaux utilisateurs, etc.....

Ce raisonnement théorique correspond-t-il à la réalité, ou est-il un discours mystificateur cherchant à privilégier les intérêts ou les positions stratégiques de certains acteurs particuliers du transport fluvial ? Dans la mesure où il est attribué à des chargeurs fluviaux, c'est auprès d'eux que nous devons tester sa solidité.

2.1 - Les infrastructures fluviales

Le premier stade de notre démarche a consisté à interroger les industriels de notre population sur les lots transportés, c'est à dire les quantités minima de marchandise qu'ils souhaitaient recevoir ou expédier en une seule fois par voie d'eau. Il est évident que l'analyse de ces desiderata est une indication pertinente sur le gabarit de l'infrastructure fluviale à concevoir.

Il nous faut souligner que certaines réponses à notre questionnaire comprenaient plusieurs lots. Nous avons retenu, les impératifs de la codification faisant loi, le lot le plus important uniquement. Nous avons de la sorte surestimé artificiellement les lots des tonnages supérieurs.

Nous avons également différencié la nature du trafic en examinant séparément flux arrivages et flux expéditions comme l'indique le tableau n°39 où nous avons pour chaque classe de lots fait figurer le pourcentage correspondant et les pourcentages cumulés.

Nous pouvons tirer plusieurs conclusions intéressantes de ce tableau :

- Les distributions arrivages et expéditions sont discontinues. Certaines classes ont des effectifs nuls, cette observation montre qu'il existe une liaison entre l'infrastructure fluviale et le système de production caractérisé par les quantités de marchandises utilisées.

- Ces distributions ont plusieurs maxima qui sont : pour les arrivages les classes :

- de 200 t à 300 t avec 18,20 % des souhaits ;
- de 500 t à 600 t avec 10,50 % des souhaits ;
- de 1200 t à 1300 t avec 9 % des souhaits et
- de 900 t à 1000 t avec 7 % des souhaits.

.../...

pour les expéditions les classes de :

200 t à 300 t avec 24,21 % des souhaits ;
900 t à 1000 t avec 11,58 % des souhaits ;
400 à 500 t avec 12,63 % des souhaits ;
300 à 400 t avec 10,53 % des souhaits.

De plus, le maximum (quelle que soit la courbe de distribution en pourcentage retenu est atteint par la classe de 200 à 300 t c'est-à-dire le réseau dit au gabarit Freycinet.

L'analyse des distributions en pourcentage cumulés nous révèle également plusieurs observations intéressantes.

On constate que la progression est plus rapide pour les arrivages jusqu'à la classe de 1200 à 1300 t. Nous avons souligné précédemment que le flux expédition avait plusieurs maxima pour les classes inférieures à 1000 t et que ceux-ci étaient supérieurs aux maxima du flux arrivages pour ces mêmes classes.

De plus, on observe qu'une infrastructure au gabarit de 600 t, donnerait satisfaction à plus de 50 % des réponses, aussi bien au niveau des arrivages que des expéditions, une infrastructure au gabarit de 1500 t, donnerait satisfaction à 87 % des réponses pour les arrivages et de 85 % pour les expéditions. Ce qui signifie également que le passage d'une infrastructure du gabarit de 1500 t au gabarit de 300 t ne provoquerait qu'un accroissement au plus de 15 % du nombre des usagers satisfaits par cette donnée particulière du transport fluvial.

Il est évident qu'une infrastructure au gabarit de 3000 t. donnerait satisfaction à l'ensemble des usagers. C'est sans doute le but à atteindre. Néanmoins dans la mesure où celle-ci ne peut être réalisée qu'à long terme, il est aisé de penser que des étapes intermédiaires et notamment du type autorisant le passage des lots de 1300 à 1500 t. comme l'indique l'analyse précédente, sont susceptibles de donner satisfaction rapidement à une population d'usagers importants : plus de 80 % de l'ensemble des usagers.

TABLEAU N° 5 LOTS SOUHAITES

NATURE DU TRAFIC LOTS	ARRIVAGES		EXPEDITIONS	
	%	% CUMULES	%	% CUMULES
0 à 100 T.	0,70	0,70	0	0
100 à 200 T.	4,20	4,90	3,16	3,16
200 à 300 T.	18,20	23,10	24,21	27,37
300 à 400 T.	9,10	32,20	10,53	37,90
400 à 500 T.	8,40	40,60	12,63	50,53
500 à 600 T.	10,50	51,10	7,37	57,90
600 à 700 T.	2,10	53,20	1,05	58,95
700 à 800 T.	5,60	58,80	2,11	61,06
800 à 900 T.	2,10	60,90	0	60,06
900 à 1000 T.	7,0	67,90	11,58	72,64
1000 à 1100 T.	0,70	68,60	1,05	73,69
1100 à 1200 T.	-	69,60	-	73,69
1200 à 1300 T.	9,10	77,70	4,73	78,42
1300 à 1400 T.	4,20	81,90	2,11	80,53
1400 à 1500 T.	4,80	86,70	4,73	85,26
1500 à 1600 T.	0,70	87,40	-	85,26
1600 à 1700 T.	-	87,40	-	85,26
1700 à 1800 T.	-	87,40	-	85,26
1800 à 1900 T.	2,10	89,50	-	85,26
1900 à 2000 T.	-	89,50	-	85,26
2000 à 2100 T.	-	89,50	1,05	86,31
2100 à 2200 T.	-	89,50	-	86,31
2200 à 2300 T.	-	89,50	-	86,31
2300 à 2400 T.	-	89,50	-	86,31
2400 à 2500 T.	2,10	91,60	-	86,31
2500 à 2600 T.	-	91,60	1,05	87,36
2600 à 2700 T.	-	91,60	-	87,36
2700 à 2800 T.	0,70	92,30	-	87,36
2800 à 2900 T.	-	92,30	-	87,36
2900 à 3000 T.	1,40	93,70	3,16	90,52
3000 et plus	6,30	100	9,48	100
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %



Par contre, il semble judicieux de compléter notre approche par l'analyse de certaines données objectives du système de production qui ont présidé aux choix précédents, et par l'examen de la relation qui existe entre ce choix et la volonté d'utiliser la voie d'eau.

De plus, afin d'affiner cette approche descriptive, notre questionnaire d'enquête interrogeait directement les usagers de la voie d'eau sur les facteurs prépondérants dans la détermination de leur choix sur un lot précis. Dans ce sens, il leur proposait trois facteurs dont il cherchait à mesurer les poids respectifs :

- capacité de stockage de l'entreprise
- nature du processus de production
- état de la trésorerie.

Il est évident que ces facteurs ne représentent pas toutes les explications possibles, notre question d'ailleurs restait ouverte et admettait de la sorte toutes les autres possibilités. De plus chaque usager avait la possibilité de combiner ensemble ces différents facteurs. Nous avons obtenu les résultats suivants :

.../...

TABLEAU N° 6 - JUSTIFICATION DU CHOIX

RAISONS	CARACTERISTIQUES	Effectif	Pourcentage
Capacité de stockage		60	44 %
Nature du processus de production		36	26 %
Etat de la trésorerie		6	4,5 %
Capacité de stockage et nature du processus de production		22	16 %
Capacité de stockage et état de la trésorerie		7	5 %
Nature du processus de production et état de la trésorerie		4	3 %
Capacité de stockage Nature du processus de production et état de la trésorerie		2	1,5 %
TOTAL		137	100 %

La capacité de stockage est le facteur ayant été cité le plus de fois, environ 66,5 % des réponses, dont près de 44 % comme facteur unique d'explication.

La nature du processus de production représente environ 46,5 % des réponses dont 26 % comme facteur unique d'explication du choix.

Nous devons également noter la faiblesse du facteur trésorerie : 4,5 % comme facteur unique et 14 % des réponses.



Mais ces facteurs précédents n'ont pas été les seules réponses explicatives émises. C'est ainsi que d'autres raisons ont été émises par 59 usagers que nous avons synthétisées en trois facteurs :

- Capacité de manutention de l'entreprise.
- En fonction de la variation du prix des marchandises
- En fonction des possibilités du marché (de vente ou d'achat et possibilités de réception de clients).

TABLEAUX N° 7 FACTEURS EXPLICATIFS COMPLEMENTAIRES

FACTEURS EXPLICATIFS	CARACTERISTIQUES	Effectif	Pourcentage
Capacité de manutention		13	22 %
Prix des marchandises		10	17 %
Possibilités du marché		29	49 %
Manutention et Marché		2	3 %
Prix et Marché		1	2 %
		55	93 %

Nous avons souligné que ce sont essentiellement des considérations d'ordre commercial qui furent émises en complément, cette proposition est affirmée par le poids du facteur "possibilité du marché" qui représente à lui seul près de 50 % des explications complémentaires. A noter le poids du facteur capacité de manutention.

Ces différents facteurs explicatifs du choix ont une influence sur la détermination du lot souhaité. Il nous fallait préciser cette influence, à savoir, connaître dans quels sens de l'échelle des lots possibles celle-ci intervenait.



.../...

Nous avons pour mesurer cette influence, retenu le poids de chaque facteur pris isolément, c'est à dire que nous avons pris seulement en compte pour chacun de ces facteurs, le nombre de fois où ils étaient cités isolément et uniquement.

Il est évident que cette méthode d'investigation est assez sommaire, mais elle a le mérite d'être rapide et de nous fournir une combinaison indicative. Nous avons maintenu la distinction entre arrivages et expéditions en séparant les lots arrivés souhaités et les lots expédiés souhaités.

TABLEAU N° 8

POIDS RESPECTIFS DES DIFFERENTS FACTEURS DANS LA DETERMINATION DU CHOIX

FACTEURS EXPLICATIFS	LOTS ARRIVES		LOTS EXPEDIES	
		EFFECTIF %		EFFECTIF %
Capacité de stockage	49	39 %	27	31 %
Nature du processus de production	29	23 %	26	30 %
Etat de la Trésorerie	6	5 %	0	0 %
Capacité de Manutention	11	9 %	9	10 %
Prix	9	7 %	5	6 %
Possibilité du Marché	21	17 %	20	23 %
TOTAL	125	100 %	87	100 %

Celle-ci s'avère d'ailleurs pertinente, alors que le facteur capacité de stockage représente environ 39 % des facteurs explicatifs pour les arrivages il ne représente plus que 31 % de ceux-ci pour les expéditions. De même on observe un pourcentage plus élevé des facteurs : nature du processus de production et possibilité du marché pour les expéditions par rapport aux arrivages respectivement de 30 % à 23 % et 23 % à 17 %.



Cette remarque affirme le lien étroit entre transport et production. Les lots arrivés sont essentiellement déterminés par les possibilités de stockages. Les lots expédiés essentiellement par la nature du processus de production et les possibilités du marché.

On peut également insister sur l'absence du facteur "état de la trésorerie" au niveau de l'explication des lots souhaités aux expéditions, ce qui en fait est logique, dans la mesure où ce facteur intervient essentiellement aux niveaux des achats, c'est à dire des arrivages.

Nous avons souligné qu'environ 87 % des usagers pour les arrivages et 85 % pour les expéditions se contenteraient d'une infrastructure au gabarit de 1500 T. nos facteurs explicatifs rendent-ils compte de cette situation ? Nous examinerons ce problème pour les facteurs qui ont un effectif autorisant une observation sérieuse à savoir :

- Capacité de stockage
- Nature du processus de production
- Possibilité du marché

Pour les arrivages, capacité de stockage et nature du processus de production avec 84 % et 86 % de leur pouvoir explicatif allant à une infrastructure de 1500 t. rendent bien compte de cette situation. Par contre avec 90,5 % de son pouvoir explicatif pour une infrastructure au gabarit de 1500 t. les possibilités du marché ont une influence certaine vers le bas de l'échelle des lots, c'est à dire vers les lots les plus petits de cette variable. En fait 52,5 % du pouvoir explicatif se porte vers une infrastructure au gabarit de 600 t.

Pour les expéditions, les facteurs, "capacités de stockage" et "nature du processus" de production avec respectivement 22 % et 19 % de leur pouvoir explicatif portant sur une infrastructure supérieure au gabarit de 1500 t. ont une influence vers les lots supérieurs plus forte. Par contre, le facteur "possibilité du marché" compense cette tendance par une influence contraire puisque 95 % de son pouvoir explicatif se porte sur une infrastructure au gabarit égal ou plus à 1500 t.

.../...

La volonté d'obtenir un réseau à un gabarit particulier mais supérieur au gabarit actuel s'accompagnera-t-elle d'une utilisation plus importante de cette infrastructure ? C'est à cette question que nous allons tenter de répondre en fonction des réponses fournies sur ce point par les personnes interrogées.

Nous avons demandé aux entreprises de notre échantillon, si l'existence d'une infrastructure au gabarit de 1350 t. aurait une influence sur leur pratique d'utilisation de la voie d'eau, cela aussi bien pour leurs arrivages que leurs expéditions. Notre question comprenait trois modalités comme l'indique le tableau n° 9 ci-dessous.

TABLEAU N° 9

MODIFICATION DE LA PRATIQUE D'UTILISATION DE LA VOIE D'EAU

Modification		Augmentation	Modification des	Aucune	(1)
nature du trafic		du	lots sans modifi-	modification	TOTAL
		Tonnage transporté	cation de tonnage:		
ARRIVAGES	E	35	34	68	137
	%	25,5 %	24,5 %	50 %	100 %
EXPÉDITIONS	E	27	25	44	96
	%	28 %	26 %	46 %	100 %

(1) Les effectifs sont obtenus compte tenu des non réponses.

On constate que pour environ 50 % de notre population une infrastructure de 1350 t. n'entraînerait aucune modification de leur utilisation de la Voie d'eau. Cette observation est plus forte néanmoins pour les flux arrivages par rapport aux flux expéditions.

Il nous faut analyser si la cause de cette non-modification du comportement est liée au type de gabarit à savoir de 1350 t. Un gabarit supérieur provoquerait-il un autre comportement ?

.../...

A la question une infrastructure au gabarit supérieur à 1350 t. modifierait-elle votre réponse précédente ? Seules 14 entreprises ont répondu oui dont 10 en précisant le gabarit de l'infrastructure.

4 sans précision

1 pour un gabarit de 1350 t à 1500 t.

2 pour un gabarit de 1500 à 200 t.

1 pour un gabarit de 2000 à 2500 t.

4 pour un gabarit de 2500 à 3000 t.

2 pour un gabarit supérieur à 3000 t.

La modification est précisée pour 10 de ces réponses et porte sur une augmentation du tonnage transporté par voie d'eau.

En conclusion, on peut admettre qu'une infrastructure de 3000 t provoquerait une modification de la pratique d'utilisation de la voie d'eau, allant dans le sens d'un accroissement de son utilisation uniquement pour 1/3 des personnes interrogées. Il nous faut approfondir ce comportement.

Notre première démarche a consisté à analyser l'attitude précédente par rapport à la variable "localisation". Notre hypothèse de départ étant simple : les entreprises situées bord au canal à grand gabarit ayant déjà pour certaines, modifié leur comportement en fonction de cette infrastructure.

On constate que ce sont les entreprises qui sont situées bord au réseau Freycinet qui envisagent dans une proportion plus forte, de modifier leur pratique d'utilisation de la voie d'eau vers une plus grande utilisation de celle-ci, cela aussi bien pour leurs arrivages que pour leurs expéditions.

Il est à noter néanmoins qu'environ 1/4 des entreprises situées bord au canal à grand gabarit adoptent une attitude identique. Cela confirme l'hypothèse que le canal à grand gabarit, actuellement limité et prolongé par le réseau freycinet a un effet réduit sur le comportement des entreprises situées bord à ce canal dans la mesure où leur flux de trafic dépasse largement ce réseau à grand gabarit.

Notre seconde hypothèse est fondée sur la pratique réelle d'utilisation de la voie d'eau. Si une entreprise donnée utilise la voie d'eau pour une forte proportion de son trafic, peut-elle encore augmenter ce trafic ? Nous allons dans ce sens examiner les relations entre les souhaits de modification de la pratique d'utilisation de la voie d'eau et la pratique réelle d'utilisation.

Dans la mesure où nous ne connaissons pas pour une entreprise donnée la part du transport voie d'eau par rapport aux autres modes de transport, (ou son flux transport total) notre approche reste limitée, mais elle n'en reste pas moins intéressante, comme l'indique le tableau n° 10.

TABLEAU N° 10

RELATIONS ENTRE PRATIQUE D'UTILISATION DE LA VOIE D'EAU
ET MODIFICATION ENVISAGEE DE CETTE PRATIQUE

Déchargements

Modification tonnages transportés	: Augmentation du tonnage transporté	: Modification des lots uniquement	: Aucune Modification	: TOTAL
0 t.	10	5	16	31
	32 %	16 %	52 %	100 %
000 t.	18	17	40	75
	24 %	23 %	53 %	100 %
200 000 t.	7	12	12	31
	22 %	39 %	38 %	100 %
	35	34	68	137
TOTAL	25,5 %	24,5 %	50 %	100 %

Chargements

Modification tonnages transportés	: Augmentation du tonnage transporté	: Modification des lots uniquement	: Aucune modification	: TOTAL
0 t.	7	9	16	32
	22 %	28 %	50 %	100 %
10 000 t.	16	9	24	49
	33 %	18 %	49 %	100 %
200 000 t.	4	7	4	15
	27 %	46 %	27 %	100 %
TOTAL	27	25	44	96
	28 %	26 %	46 %	100 %



On constate qu'au niveau du tonnage réellement transporté par voie d'eau, 29 % des entreprises qui envisagent d'augmenter leur tonnage pour une infrastructure de 1350 T. ont transporté moins de 2000 T. annuellement, 51 % entre 2000 T. et 50 000 T. et 20 % plus de 50 000 T.

Nous aboutissons au paradoxe suivant : ce sont les entreprises qui ont une forte pratique d'utilisation de la voie d'eau qui sont à l'origine de la production du mythe sur le canal à grand gabarit (3000 T. et plus). Or, ce sont les petits et moyens utilisateurs de la voie d'eau qui risquent de modifier leur comportement en faveur de la voie d'eau pour une infrastructure au gabarit européen de 1350 T.

Au regard de ces observations, nous pouvons constater que le raisonnement théorique précédemment développé risque de se vérifier uniquement pour une population réduite d'utilisateurs et encore ceux-ci ne sont pas les plus importants.

En fait, le mythe du canal à grand gabarit, comme tout mythe a une fonction implicite précise. En l'occurrence, il s'agit d'obtenir l'existence d'une infrastructure fluviale une position stratégique vis à vis de la concurrence qui s'exerce entre les divers modes de transport.

Ce n'est pas la baisse de fret que peut autoriser une infrastructure fluviale au grand gabarit. en elle-même qui est recherchée, mais les incidences qu'elle provoque sur le fret des modes de transport concurrents.

Mais ce n'est pas uniquement la recherche d'une position stratégique, par rapport aux divers modes de transports terrestres que véhicule le mythe du canal à grand gabarit, mais également la recherche d'une mise en concurrence des transporteurs fluviaux, notamment le rétablissement de la concurrence interne à l'artisanat batelier.

Les discours sur les conséquences désastreuses du Tour de Rôle sont monnaie courante chez certains porte paroles autorisés.

De la même manière que nous avons analysé le fondement du discours sur les infrastructures fluviales, il nous faut analyser le fondement du discours sur le système d'affrètement fluvial.

2.2. - *Système d'Affrètement*

Il nous faut préciser la réalité que recouvre le terme, système d'affrètement, réalité que nous avons décomposée en trois composantes :

- tarification
- réglementation
- méthode de répartition du travail

Notre démarche a consisté dans un premier temps, à créer une typologie hiérarchisée des critiques formulées à l'encontre du système d'affrètement actuel, de vérifier dans un second temps si celles-ci remettaient fondamentalement en cause son existence, c'est-à-dire de la confronter au discours du mythe du canal à grand gabarit.

Notre questionnaire postal comprenait une question qui demandait de classer par ordre d'importance décroissante les critiques suivantes :

- a) le transport offert n'est pas sûr d'être réalisé
- b) on ne peut choisir le transporteur
- c) on ne peut discuter le montant des frets
- d) imprécision des dates d'arrivée
- e) périodicité des séances de bourses insuffisantes
- f) obligation de s'affréter dans la bourse de la circonscription de l'entreprise

Cette question n'était pas totalement fermée, il était possible d'inclure d'autres critiques non citées dans le classement demandé.

Nous avons pour chaque critique, relevé le nombre de fois où celle-ci est en tête du classement, ce qui nous permet d'obtenir la distribution suivante :

- 1ères critiques C et D citées en premier un nombre de fois identique
- 3ème critique A
- 4ème critique B
- 5ème critique E
- 6ème critique F

On observe que les trois critiques estimées comme les plus fondamentales par notre population de 178 chargeurs touchent toutes les composantes des bourses d'affrètement.

Une distribution analogue est obtenue en réalisant la moyenne des classements respectifs de chaque critique.

TABLEAU N° 11

TYPOLOGIE DES CRITIQUES

(CLASSEMENT	:	CRITIQUES	:	MOYENNES)
(1ère	:	C	:	2,25)
(:		:)
(2ème	:	D	:	2,63)
(:		:)
(3ème	:	A	:	2,82)
(:		:)
(4ème	:	B	:	3,27)
(:		:)
(5ème	:	E	:	4,14)
(:		:)
(6ème	:	F	:	4,24)
(:		:)



Au niveau des composantes que nous avons définies précédemment, on peut constater que la tarification (critique n° C : on ne peut discuter le montant des frets) est la cible principale des chargeurs du Nord et du Pas-de-Calais suivie de la réglementation (critique n° D : imprécision des dates d'arrivée). Par contre, la méthode de répartition du travail n'arrive qu'en troisième position (critique n° A : le transport n'est pas sûr d'être réalisé).

La seule critique formulée en plus des différentes modalités de notre question est la pratique de la recherche des surestaries par les artisans bateliers comme l'indiquent les quelques citations ci-dessous :

"Non respect à l'arrivée de l'intervalle déterminé au départ par le chargeur. Les péniches nous arrivent regroupées provenant d'un même chargeur, donc surestaries".

"Anarchique et une certaine forme d'abus. Par exemple s'attendre pour arriver à plusieurs à la même date, d'où surestaries pour les entreprises".

"Ne voit qu'une chose la surestarie, s'arrange pour se mettre à quai le vendredi soir pour encaisser la surestarie ou nous oblige à travailler le samedi soir".

"Obligation dans certains cas d'avoir à décharger le samedi pour éviter la surestarie".

"Les péniches arrivent par groupe, plutôt en fin de semaine, recherchent les surestaries".

"Regroupement des péniches appartenant à des amis ou à une famille en cours de route pour arriver systématiquement le vendredi après-midi pour percevoir des surestaries."

"En cas de contrat, période de déchargement trop courte avant surestaries, souvent les mariniers ont tendance à arriver le vendredi soir. Le samedi devrait être considéré comme un dimanche".

"Importance des surestaries le plus souvent engendrées par l'entente entre mariniers sur les dates d'arrivée"

"Un certain nombre de bateliers "jouent" au maximum les surestaries (arrivées du vendredi très fréquentes), bourrages, etc... ce qui constitue une gêne (cadences ralenties, perte de temps et de main-d'oeuvre)".

- Cette pratique de la recherche des surestaries par les artisans bateliers pose plusieurs questions :

- Cette pratique est-elle une nécessité pour l'artisan batelier, un complément de revenu indispensable à ses ressources insuffisantes de transporteur ?

- Cette pratique est-elle le fait d'artisans plus enclins à la facilité qu'au travail de transporteur ?

La généralisation de cette pratique que laissent percevoir les réponses à notre question, nous induit à penser que la recherche des surestaries est dans la conjoncture du transport fluvial le complément indispensable à sa survie.

On peut également s'interroger par la place occupée par la critique B : on ne peut choisir son transporteur, comme l'indique le tableau 12. Le Tour de rôle, régulateur du groupe social, garant de la cale de réserve n'est pas cette institution génératrice de tous les maux comme certains discours ont tendance à le faire croire. C'est surtout la liberté accordée aux artisans bateliers de refuser une offre de transport qui provoque les remarques des chargeurs du Nord et du Pas-de-Calais.

Structurellement la relation chargeur - artisan batelier est inexistante. La relation commerciale est établie par le courtier. Cette absence de relation est d'ailleurs fortement soulignée et regrettée par les chargeurs, comme l'indiquent les réponses ci-dessous.

.../...

"Compte tenu de la concurrence faite par la route et de la nécessité d'écraser les prix l'on peut se demander, s'il n'est pas possible d'affréter sans passer par les services des affréteurs. Les routiers en font l'économie. Ceux qui désirent, peuvent toujours faire appel à leur service".

"Contrats directs comme cela se pratique avec les transporteurs routiers. Contrats visés par l'Administration comme cela se fait avec les C.T.D. pour la route. Avoir une organisation commerciale cohérente, constructive et efficace. Les courtiers ont une action rare et limitée mais assez efficace. Ce devrait être le rôle de l'O.N.N. Or, il n'est qu'administrateur. C'est insuffisant".

Cette absence de relation directe est attribuée au système d'affrètement que certains chargeurs veulent dépasser par une relation directe avec le transporteur.

"Liberté d'affrètement et Liberté d'affichage à toutes bourses sans tour de rôle".

"Libre discussion des prix de fret entre chargeur et Société de transport".

"Contrat avec des transporteurs personnalisés, motivant les transporteurs et les chargeurs à une action dynamique".

"Pas assez de contact direct avec la clientèle".

De même, cette impossibilité de discussion est attribuée au rôle de l'intermédiaire.

"Plus de dynamisme de la part des affréteurs. Information, souple, dans les dates d'affrètement. Concertation avec les clients pour la mise au point de matériel de transport (exemple : container)".

"A l'échelon régional, réunion usagers et représentants bateliers pour études de problèmes particuliers".

La volonté d'établir une relation nouvelle autorisant la discussion entre chargeurs et transporteurs rassemble un large consensus parmi notre échantillon de chargeurs. Elle repose essentiellement sur le désir d'une discussion gré à gré avec l'artisan, sur le montant des frets. C'est-à-dire sur une volonté de mise en concurrence interne de l'artisanat batelier, afin de supprimer la tarification officielle actuelle. L'importance accordée à la critique "on ne peut discuter le montant des frets" justifie pleinement notre développement.

De plus, la tarification actuelle autorise dans le cadre de certains contrats des variations du montant des frets : contrats au tonnage, contrats à temps, contrats à voyages multiples. Notre questionnaire demandait aux chargeurs interrogés s'ils connaissaient ces diverses modalités et s'ils étaient susceptibles d'y souscrire.

Les réponses se distribuent comme l'indique le tableau n° 15.

TABLEAU N° 12

CONNAISSANCE DES POSSIBILITES DE CONTRATS D'AFFRETEMENT

(CATEGORIES DE REPONSES	: EFFECTIFS	: POURCENTAGE)
(Pas de réponses (1)	: 61	: 35 %)
(Ne connaît aucune des modalités	: 83	: 46 %)
(Souhaite souscrire à l'une, deux ou)
(trois des modalités citées	: 34	: 19 %)
(TOTAL	: 178	: 100 %)

PLUS DE 50 % DES CHARGEURS, UTILISATEURS DE LA VOIE D'EAU NE CONNAISSENT PAS LES DIFFERENTES POSSIBILITES ET MODALITES D'AFFRETEMENT FLUVIAL.

(1) voir page suivante



Cette méconnaissance des diverses modalités d'affrètement, même si le circuit de leur réalisation pratique est lourd, est également un facteur explicatif de l'importance accordée à la critique n° C. (Des commissions spéciales de fret peuvent faire varier les prix dans une fourchette de 7,5 % par rapport aux prix fixés par les commissions régionales qui peuvent, elles, faire varier les frets dans une liberté de 10 % par rapport au barème. Si l'on ajoute que la commission centrale peut aller jusqu'à la limite de 20 %, la liberté des prix autour des barèmes peut aller jusqu'à 27 %).

On peut également s'interroger sur cette carence d'information. Lors de notre pré-enquête, nous avons souligné la méconnaissance du secteur transport quel qu'il soit, par les personnes interrogées que seuls les problèmes propres à l'entreprise semblaient intéresser. Cette remarque globale est une donnée générale du monde industriel qui semble encore peu se préoccuper d'un secteur qui prend néanmoins de plus en plus d'importance dans le circuit de production.

Nous pouvons néanmoins également nous interroger sur la part de responsabilité des intermédiaires fluviaux dans cette carence ou même celle de l'Administration. A titre indicatif, nous pouvons souligner que 34 chargeurs ont manifesté le désir et le souhait de conclure des contrats au tonnage. Or, seuls 4 contrats au tonnage ont été conclus en 1975 dans la Direction Régionale des Voies Navigables du Nord et du Pas-de-Calais et de toute évidence, la Commission Régionale des Frets et d'exploitation de LILLE n'a pas refusé son accord à une trentaine de contrats au tonnage. Indiscutablement, les courtiers fluviaux ont une part importante de responsabilité dans cette carence d'information, information dont ils manifestent sans cesse le désir d'être les seuls détenteurs.

Mais on peut également s'interroger sur cette attitude des courtiers qui en première analyse semble en contradiction avec leurs propres intérêts, dans la mesure où une réduction du montant du fret est une arme persuasive dans l'action commerciale.

la page précédente

la catégorie "Pas de réponses" regroupe tous les chargeurs qui n'ont pas répondu à la question car celle-ci ne les concernant pas : utilisateurs de bateaux spécialisés ou privés, soit qu'ils n'avaient aucune connaissance sur le système d'affrètement en général : vente O.B., fournisseurs qui affrètent, etc...

En fait, le contrat à temps et le contrat au tonnage implique une pratique d'exploitation des bateliers hors tour de rôle et dans le cas du contrat au tonnage, une organisation particulière des transporteurs, en groupement d'intérêt économique. Les artisans bateliers sont hostiles aux pratiques de navigation qui remettent en cause la régulation du groupe social, assumée par le tour de rôle. Dans cette mesure, il n'existe pas régionalement d'organisation batelière leur permettant d'accéder aux contrats au tonnage.

On comprend mieux, suite à cette analyse, le comportement des courtiers qui ne peuvent proposer aux clients éventuels les "avantages" du contrat au tonnage, dans la mesure où ils ne disposent pas de l'outil de travail permettant la réalisation de ce contrat. L'appel à une petite flotte ou à un armement comporte le risque de "perdre" le client car armements et certaines petites flottes assument également en plus de leur fonction de transporteur, celle de courtiers fluviaux. (Cette hypothèse sera d'ailleurs examinée lors de l'enquête réalisée auprès des courtiers de la chambre syndicale des courtiers de fret de la première région économique).

La faiblesse du score obtenu par la critique "on ne peut choisir son transporteur", contraste avec le discours du mythe à grand gabarit par lequel l'infrastructure au gabarit de 3000 T. est synonyme de restructuration orientée de la batellerie artisanale.

En fait, c'est l'intérêt commun d'une certaine catégorie de chargeurs fluviaux et de la batellerie industrielle, qui sont à l'origine du mythe du canal à grand gabarit. Les uns avec les autres entretenant des relations contractuelles professionnelles ou non.

De plus, le transport fluvial présente un caractère saisonnier fortement marqué. En outre, ce caractère saisonnier s'affirme régionalement. A partir d'une année de référence, il s'agit d'étudier ce caractère saisonnier et ses conséquences quant au système d'affrètement actuel.

Nous avons dans ce sens, pris comme année de référence, l'année 1972. Cette année est parmi les cinq dernières années, la seule qui ne soit pas marquée par des mouvements sociaux qui ont une conséquence quant au phénomène étudié.

Nos sources statistiques sont la publication mensuelle de l'Office National de la Navigation, intitulée: "Les transports affrétés dans les Bureaux d'Affrètement" et qui comprend tous les éléments nécessaires à appréhender le processus précédent. Nous avons retenu les statistiques portant uniquement sur les transports réalisés à partir d'un contrat simple (c'est-à-dire en B.A.).

La notion de région se devait d'être définie.

Il était possible à partir du découpage administratif en Directions Régionales de la Navigation, de tenter de constituer des ensembles qui aient une signification sur le plan économique. Néanmoins, au niveau où nous nous sommes placés, le découpage administratif est suffisant pour nous fournir une indication du caractère saisonnier du transport fluvial.

Afin de mesurer les variations saisonnières par Direction Régionale, nous avons utilisé la notion statistique d'écart type : moyenne des écarts à la moyenne. Cet indicateur est également suffisant pour notre approche.

Nous avons obtenu les résultats suivants repris dans le tableau N° 13 ci-après, où figure en plus de l'écart type, la moyenne mensuelle du tonnage transporté, l'amplitude de la variation ainsi que les mois où se réalisent le maxima et les minima de voyages.

TABLEAU N° 13
VARIATIONS SAISONNIERES REGIONALES

Directions Régionales	Caractéristique statistique : Moyenne	: Ecart Type	: Amplitude	: Maxima	: Maxima
D.R. de LILLE	: 305.351	: 48.633	: 184.611	: Février	: Juillet
D.R. de COMPIEGNE	: 298.472	: 59.403	: 277.871	: Mars	: Juillet
D.R. de ROUEN	: 70.717	: 14.898	: 47.413	: Septembre	: Juillet
D.R. de PARIS	: 343.956	: 52.240	: 201.577	: Octobre	: Juillet
D.R. de NEVERS	: 127.458	: 42.531	: 149.889	: Août	: Juin
D.R. de NANCY	: 146.031	: 28.778	: 104.751	: Septembre	: Juillet
D.R. de STRASBOURG	: 23.112	: 5.576	: 18.097	: Septembre	: Août
D.R. de LYON	: 66.736	: 12.338	: 33.853	: Mars	: Octobre
D.R. de TOULOUSE	: 28.146	: 7.396	: 29.186	: Mars	: Avril
D.R. de NANTES	: 65.080	: 12.800	: 53.454	: Octobre	: Septembre
FRANCE	: 1.475.060	: 190.940	: 745.731	: Octobre	: Juillet

.../...

Ce tableau permet de tirer trois enseignements très intéressants :

- il affirme et précise la notion de caractère saisonnier du transport fluvial,
- il indique qu'il existe des écarts "inter-régionaux" mais que ceux-ci ne se produisent pas automatiquement simultanément, ce qui au niveau de la circulation de l'utilisation du matériel fluvial est important, de même que pour la détermination de l'ampleur de la cale de réserve.
- pour une Direction Régionale donnée, il existe de fortes variations saisonnières ce qui implique l'existence d'une cale de réserve régionale (1) ou une ventilation par régions et par saisons d'une cale de réserve nationale.

En fait, le système d'affrètement actuel par l'Association Bureaux d'Affrètement - Tour de Rôle est une réponse à ce phénomène bien que, et nous l'avons signalé, la circulation de l'information est parfois incomplète ce qui se traduit par une mauvaise utilisation du matériel fluvial entre les différentes régions. On peut également constater que le système d'affrètement actuel est une adaptation à la nature du transport fluvial, lui permettant de gérer ce caractère doublement saisonnier.

Comme nous l'avons signalé, l'analyse précédente porte sur les voyages ayant fait l'objet d'un contrat simple c'est à dire présentés en bourse d'affrètement. Doit-on en conclure que c'est principalement l'artisanat batelier qui gère les variations saisonnières du transport fluvial ou en d'autres termes assurent la cale de réserve et toutes les conséquences qu'implique cette attribution.

Nous avons tenu à vérifier cette hypothèse qui empiriquement nous semble d'ailleurs évidente. Nous avons de la sorte avec les mêmes indicateurs statistiques, analysé pour l'année 1972, le trafic fluvial réalisé par les différentes catégories de transporteurs que nous avons définis au chapitre 1 de la première partie.

- artisans bateliers,
- petites flottes,
- compagnies de navigation.

De plus, nous avons limité cette analyse à deux approches :

- une première à l'échelon national,
- une seconde à l'échelon de la Direction Régionale de la Navigation de LILLE.

(1) L'existence du Tour de Rôle a pour conséquence directe qu'à un moment donné, la cale de réserve est un échantillon parfaitement représentatif de l'état du matériel fluvial à ce même moment. De plus, cette cale de réserve est "supportée" par l'ensemble des artisans. Dans l'hypothèse d'une relation directe chargeur-artisan, cette cale de réserve, réduite dans le meilleur cas à une part vétuste de la flotte artisanale, serait elle subventionnée par les Pouvoirs Publics ?

n° 14

Nous obtenons les données suivantes reprises par le tableau

T A B L E A U N° 14
VARIATIONS SAISONNIERES ET TRANSPORTEURS

en tonnes

Caractéristiques Statistiques		Moyenne	Ecart type	Amplitude	Maxima	Minima
<u>Echelon</u>						
<u>D.R. de LILLE</u>						
Artisans bateliers	:	150.427	28.248	115.364	Février	Juillet
Petites flottes	:	52.308	11.860	46.151	Février	Juillet
Compagnies de Navigation.	:	69.687	17.424	62.348	Mars	Juillet
Etrangers	:	97.187	13.843	44.493	Mars	Juillet
<u>FRANCE ENTIERE</u>						
Artisans bateliers	:	1.020.640	114.818	428.889	Octobre	Juillet
Petites flottes	:	542.204	85.725	229.558	Octobre	Juillet
Compagnies de Navigation.	:	626.401	50.716	160.335	Décembre	Juillet
Etrangers	:	379.816	62.134	203.987	Août	Juillet

On constate que, que ce soit à l'échelon national, l'artisanat batelier assume la plus forte variation de trafic. A titre indicatif, si l'on accepte l'hypothèse suivante : la capacité moyenne de l'unité de navigation artisanale est 250 T., on observe que :

- A l'échelon régional, l'amplitude étant de 115.364 T. elle correspond à un parc d'environ 460 unités.

- A l'échelon national, l'amplitude étant de 428.889 T., elle correspond à un parc d'environ 1.715 unités.

.../...

En 1973, l'artisanat batelier comptait un parc de 3.007 bateaux d'un poids en lourd de 1.098.773 T. c'est à dire que l'écart entre le maximum et le minimum d'offres de transport au cours de l'année 1972, représente environ 40 % de la capacité du parc artisanal. Il nous faut préciser que cette partie de la cale du parc artisanal n'est pas une "surcapacité" comme certaines théories tentent de le faire croire, mais une cale de réserve, utilisée réellement lors des pointes de trafic.

La réflexion en termes économiques du transport fluvial, met souvent en évidence la contradiction existant entre Tour de Rôle, instrument gérant la cale de réserve et la productivité du matériel fluvial. Le problème est alors solutionné par des propositions visant à rentabiliser ce matériel par des rotations plus grandes, dont les gains de productivité ainsi dégagés serviront à un investissement innovateur futur. Ce discours d'ailleurs rassemble un consensus assez large : *It is the one best way.*

La rationalité économique reste parfois étrangère à la réalité sociale. En fait, la logique du raisonnement précédent est incontestable mais elle véhicule implicitement deux conséquences importantes :

1) Elle implique des réponses individuelles des bateliers aux problèmes de la profession. C'est à dire que le discours habituellement tenu sur l'organisation de la profession et qui accompagne généralement le raisonnement économique précédent signifie en fait une "DESORGANISATION" de la profession en une multitude d'unités concurrentes. Elle condamne a priori une réponse collective de la profession à ses problèmes.

2) Elle néglige la notion de cale de réserve ou bien celle-ci doit être supportée par les Pouvoirs Publics, ce qui, dans le processus historique, qui a conduit à l'intervention croissante de l'état dans la gestion du transport fluvial, serait une étape supplémentaire de son intervention. Il est évident que la réponse au problème de la cale de réserve ne peut être qu'une réponse COLLECTIVE (même si l'aire d'intervention géographique se limite à une région) et que cette réponse doit être fournie et gérée par la profession batelière.

Il est à noter, que l'évolution de la profession et les initiatives prises par celle-ci en matière d'affrètement fluvial ou d'organisation (création de la Société de Courtage S.D.T.A.E. (1) et du groupement d'Intérêt Economique (1), le B.A.S.C.) vont dans ce sens.

Par contre, l'analyse économique de la productivité du matériel fluvial, en fonction de la participation ou de la non-participation des différentes catégories de transporteurs à certains "trafics de marchandises" est peut être aussi révélatrice des différences de rentabilité.

(1) page suivante

L'approfondissement des explicitations de participation ou non participation risquent de dépasser largement le cadre des possibilités techniques dans lequel on cherche à les enfermer.

On a souvent analysé la productivité du matériel fluvial artisanal en fonction de la méthode de répartition du travail, il est temps de poursuivre l'analyse en fonction du volume d'offres de transport que gère cette méthode et des forces principales intervenant dans la détermination de ce volume. De plus, c'est l'artisanat batelier qui gère la cale de réserve pour l'ensemble des transporteurs fluviaux, cette complémentarité ou "solidarité" doit s'étendre à l'ensemble des autres caractéristiques du transport fluvial.

En conclusion de cette réflexion, on peut également se demander si les analyses en terme de productivité ou de rentabilité du matériel fluvial, actuellement usitées dans certaines sphères ne véhiculent pas en réalité un projet bien défini d'organisation de la profession batelière qui correspondrait mieux à un certain rôle de force d'appoint qu'il lui serait dévolu. Projet d'autant plus caché que le but explicite de ces démarches, vise essentiellement à trouver des solutions à la carence actuelle d'investissement privé dans la sphère du matériel fluvial. De même, les solutions de type individuel qu'elles préconisent se diluent facilement et subtilement dans la notion de liberté d'entreprise et bénéficient de toutes les réactions affectives que cette notion inspire, condamnant par contrario la réponse collective que veut entreprendre la profession.

23 - L'Artisanat Batelier -

La lutte pour l'obtention d'un réseau fluvial au gabarit de 3000 T. s'accompagne, d'une remise en cause du système d'affrètement et par une critique violente de l'artisanat batelier, qui lui tient lieu d'image de marque. Nous avons déjà analysé les fondements des deux premières propositions de ce discours, il nous faut conclure en examinant la véracité de l'image de marque de l'artisanat batelier.

En fait, tous les utilisateurs de la voie d'eau n'ont pas forcément de relation contractuelle avec l'artisanat batelier. C'est le cas des usagers usitant un matériel spécialisé ou disposant de leur propre matériel de transport fluvial, cette catégorie représente environ 4 % de notre échantillon.

(1) S.D.T.A.E. : Société pour le Développement du transport Artisanal par Eau.
B.A.S.C. : Batellerie Artisanale Service Commercial.

C'est aussi le cas des utilisateurs qui font exclusivement appel à la batellerie industrielle et qui représentent 8 % de notre population. C'est à dire que 88 % des personnes interrogées ont comme transporteur par voie d'eau des artisans bateliers. Il faut néanmoins remarquer que le fait de recevoir ou d'expédier par voie d'eau n'implique pas forcément un choix véritable de ce mode de transport ou de cette catégorie de transporteur, c'est le cas des ventes ou achats C.A.F. et F.O.B. où le destinataire ou l'expéditeur sont les véritables décideurs.

Ces observations expliquent en partie le taux de réponses obtenu à la question ouverte suivante : "Comment caractérisez-vous la batellerie artisanale actuelle ?" qui figurait dans notre questionnaire.

T A B L E A U N° 15 : TAUX DE REPONSES

(Modalité : Pas de : Pas : Pas : Réponses : TOTAL)	(Caractéristique : réponse : d'opinion : concerné : Réponses : TOTAL)
(Effectif : 62 : 13 : 12 : 91 : 178)	(Pourcentage : 35 % : 7 % : 7 % : 51 % : 100%)

Seule, la moitié des personnes interrogées de notre échantillon a répondu à cette question. C'est de loin la question, qui a recueilli le taux de non réponses le plus élevé. Il est à noter également que la diversité de nos questions était telle, que pour certaines d'entre elles nous ne disposions pas de l'interlocuteur compétent. A titre d'exemple, l'agent responsable de la planification des transports d'une entreprise s'il est compétent en matière de coûts, de gabarit, etc... n'a pas forcément de contact avec les transporteurs et en l'occurrence l'artisan-batelier. Nous avons déjà souligné cette carence au niveau des relations entre chargeurs et artisans bateliers qui regrettaient de ne jamais rencontrer le véritable responsable en matière de transport de l'entreprise, lors de notre étude sur cette profession.

Nous avons procédé à l'analyse de contenu des 91 réponses fournies et regroupé en cinq catégories ces réponses :

- 1) La batellerie artisanale rend un service satisfaisant.
- 2) La batellerie artisanale n'est pas compétitive.
- 3) La batellerie artisanale est inadaptée.
- 4) La batellerie artisanale a une mauvaise mentalité.
- 5) La batellerie artisanale est une profession dépassée.

Ces catégories permettent de rendre compte des réponses mais il paraît utile à titre indicatif de fournir certaines réponses illustrant parfaitement leur catégorie.

1) La batellerie artisanale rend un service staisfaisant.

"La batellerie artisanale est très intéressante pour l'entreprise moyenne. J'ai travaillé 40 ans avec ces artisans et je les estime beaucoup pour les services rendus".

"A nettement évolué depuis 10 ans. Nous sommes satisfaits dans l'ensemble, de ses services".

2) La batellerie artisanale n'est pas compétitive.

"Anarchisme intolérable en particulier dans la compétitivité de ses prix par rapport aux prix faits par les autres pays du marché commun pour leur livraison en France".

"Certains mariniers se conduisent comme des fonctionnaires en perdant de vue qu'ils sont en concurrence avec les transporteurs routiers et la S.N.C.F.".

3) La batellerie artisanale est inadaptée.

"Inorganisée sur le plan commercial et par là même peu efficace. Il faut l'aider par des contacts directs avec la clientèle potentielle suivis de contrats simplement visés par l'Administration.

"Nécessité d'une adaptation de la profession aux exigences de l'industrie en matière de transport : souplesse, planification des expéditions, discussion des prix".

4) La batellerie française a mauvaise mentalité.

"A prendre avec des pincettes, difficulté d'organiser les déchargements".

"Mauvaise mentalité de la batellerie française".

5) La batellerie artisanale est une profession dépassée.

"Une succession d'éléments étrangers avec lesquels il n'y a pas moyen d'engager de véritables relations commerciales".

"Complètement périmée et incapable d'évoluer".

Ces précisions fournies, nous pouvons examiner la ventilation des réponses en fonction de ces catégories.

T A B L E A U N° 16 : PERCEPTION DE L'ARTISANAT BATELIER

	: Satisfai-	: Pas	:	: Mauvaise	:	: TOTAL
	sante	compétitive	Inadaptée	Mentalité	Dépassée	
Effectif	34	5	33	-14	5	91
Pourcentage	37,5 %	5,5 %	36 %	15,5 %	5,5 %	100 %

On constate que 37,5 % des usagers sont satisfaits des services rendus par l'artisanat batelier et 36 % la jugent inadaptée aux conditions économiques actuelles et souhaite une évolution dans ce sens c'est à dire qu'environ 75 % des usagers ne remettent pas en cause son existence contre 5,5 % qui la condamnent irrémédiablement.

Cette constatation est assez surprenante par rapport aux condamnations si souvent reprises et qui si facilement trouvent des échos et des relais. Bien sûr, l'image de marque de l'artisanat batelier est loin d'être florissante : 37,5 % de satisfaits mais son existence est perçue comme indispensable ce qui est important.

La contradiction entre le discours traditionnel et officiel sur l'artisanat batelier et cette observation mérite un approfondissement. Il paraît indispensable de chercher les fondements du discours observé.

Nous avons proposé plusieurs modalités aux personnes interrogées pour décrire le fondement de leur discours :

- a) A partir des contacts directs que vous avez eus avec la profession.
- b) Sur les rapports des agents responsables des arrivages ou des expéditions de votre entreprise avec la profession.
- c) Sur les articles parus dans la presse spécialisée ou non, sur l'artisanat batelier.
- d) Sur les discussions que vous avez pu avoir avec d'autres responsables.

Cette liste n'étant pas limitative chaque personne interrogée avait la possibilité de compléter cette liste ou de combiner plusieurs modalités. En fait, aucune modalité nouvelle n'a été présentée. On obtient les résultats suivants :

T A B L E A U N° 17 : FONDEMENTS DE LA CONCEPTION
DE L'ARTISANAT BATELIER

Modalité	a	b	c	d	ab	ac	ad	bd	abd	TOTAL
Effectif	49	12	2	4	18	2	5	4	6	102
Pourcentage	48%	11,5 %	2 %	4%	17,5%	2 %	5 %	4 %	6 %	100 %

C'est à dire que :

- 48 % des opinions émises reposent uniquement sur des observations et des contacts directs avec l'artisanat batelier.

- 30,5 % des opinions recueillies reposent sur des contacts directs avec la profession et d'autres sources d'information (ce sont les combinaisons ab ; ac ; ad ; abd).

Soit 78,5 % des opinions émises reposent au moins sur un contact direct avec la profession. Seuls 21,5 % des réponses font abstraction de relations directes.

Dans la mesure où nous avons une indication sur l'origine de l'information qui a contribué à l'élaboration de la perception de l'artisanat batelier, il paraissait utile d'analyser cette perception en fonction de l'origine de l'information et des intermédiaires existants dans la chaîne de circulation de cette information.

Puisque 3/4 des opinions sont fondées au minimum sur un contact direct avec la profession, nous avons élaboré trois catégories à partir de ces relations directes :

a) Information directe au premier degré. Ce sont les jugements émis à partir de contacts directs et uniquement à partir de ces contacts ~~avec la~~ profession (catégorie a).

b) Information directe au deuxième degré. Ce sont les jugements émis à partir de contacts avec la profession et à partir des rapports du responsable du transport de l'entreprise ou uniquement à partir de ces rapports, catégorie qui peut se caractériser par l'existence d'un seul intermédiaire dans le circuit de l'information (catégorie ab et b).

c) Information directe au troisième degré. Ce sont les jugements émis à partir de contacts avec la profession et d'autres sources d'informations : presse, responsables d'entreprises. Le circuit d'information se caractérise par l'existence d'au moins un intermédiaire qui n'est pas en relation directe avec l'artisanat. (catégorie ac ; ad ; abd).

De plus, nous avons formé une catégorie avec les jugements sans relation directe avec l'artisanat batelier.

d) Information indirecte.

Cette catégorie se caractérise par une circulation de l'information uniquement par des intermédiaires.

Cette précision apportée quant à l'origine de l'information, il nous est apparu plus simple et plus instructif de limiter les jugements émis sur l'artisanat batelier en deux attitudes :

- satisfaits.
- autres réponses : catégorie qui reprend toutes les autres attitudes décrites au début de ce chapitre.

Cette distinction paraissant suffisante pour la finesse de notre approche.

T A B L E A U N° 18 : ATTITUDES ET INFORMATIONS

Informations Attitudes	Information: 1° Degré		Information: 2° Degré		Information: 3° Degré		Information: Indirecte		TOTAL
	N	%	N	%	N	%	N	%	
Satisfaits	20	43 %	11	42 %	3	25 %	0	0 %	34 36 (1)
Autres réponses	27	57 %	15	58 %	9	75 %	9	100 %	60 64 %
TOTAL	47	100 %	26	100 %	12	100 %	9	100 %	94 100 %

On constate que le degré de satisfaction émis sur le service rendu par l'artisanat batelier est en étroite liaison avec la densité de la relation entre chargeurs et artisans : CE SONT LES CHARGEURS QUI ONT DES CONTACTS DIRECTS AVEC L'ARTISANAT BATELIER ET QUI ONT FORMULE LEUR JUGEMENT A PARTIR DE CETTE PRATIQUE QUI SE MONTRENT LES PLUS SATISFAITS.

- La relation entre chargeurs et artisans bateliers apparaît comme capitale.
- Elle doit permettre une circulation de l'information entre ces deux intervenants.

- Elle doit permettre à l'image de marque REELLE de l'artisanat de s'imposer dans la mesure où certaines attitudes reposent sur des discours dont l'objectivité ou le recours à la réalité n'est pas évident.

L'absence au sein de la profession batelière d'une structure lui permettant d'informer clairement ses interlocuteurs sur ses possibilités et capacités, nuit à son image de marque, ce qui a des conséquences évidentes sur son activité mais laisse également le champ libre à des interventions étrangères qui parlent "au nom de" et introduisent des déformations involontaires ou volontaires : le mythe d'un grand gabarit, doit pour s'imposer reposer sur un semblant de réalité.

Nous avons au cours de ce chapitre analysé le mythe du canal à grand gabarit et le projet d'organisation qui le véhicule. On ne peut conclure sans s'interroger sur les producteurs de ce mythe ?

Nous avons révélé que seule une minorité de chargeurs fluviaux, mais ayant une importante pratique d'utilisation de la voie d'eau en était les portes paroles. L'examen de l'organisation représentative de ces chargeurs fluviaux, va nous permettre de préciser de quelle minorité il s'agit.

Les chargeurs fluviaux, sont régionalement regroupés dans des associations : UNION des chargeurs fluviaux du Nord pour notre région. Toutes ces associations sont fédérées nationalement en une association nationale des chargeurs.

On observe que pour notre région le Vice-Président actuel antérieurement président est un représentant de la Sidérurgie locale. Quant au président de l'Union nationale il est directeur du transport à la Chambre Syndicale de la Sidérurgie Française de Paris.

Le poids de la sidérurgie doublé de celui des Houillères pour notre région a fortement marqué la réflexion et les projets concernant la voie d'eau, mais la meilleure illustration est sans doute pour la région Nord le canal à Grand Gabarit DUNKERQUE-DENAIN, également appelé Canal USINOR.

Chapitre 3

A l'Article de la Mort

- * CARENCE EN HERITIERS
- * SURVIVRE
- * LE POIDS D'UN SEUL

CHAPITRE III

A L'ARTICLE DE LA MORT

La mise en évidence de la stratégie propre aux intermédiaires fluviaux, est fondée sur l'examen des variables objectives caractérisant cette population et à partir de l'analyse de l'ensemble des activités des courtiers fluviaux.

3-1 Carence en héritiers.

Toutes les entreprises consultées n'ont pas la même structure et personnalité juridique : sociétés anonymes, sociétés anonymes à responsabilités limitées, entreprises à nom personnel. De la sorte les personnes interrogées n'occupent pas les mêmes status (1) et ne remplissent pas le même rôle, même si l'une de leurs activités ou l'une de leurs fonctions consiste à l'affrètement fluvial.

Les 19 entreprises interrogées se décomposent comme

suit :

- 9 sociétés anonymes ;
- 4 sociétés anonymes à responsabilités limitées ;
- 6 entreprises à nom personnel.

On peut grossièrement distinguer deux catégories diffé-

rentes de courtiers :

- les salariés-employés ;
- les propriétaires responsables.

- Les salariés-employés : sont en général des responsables d'agence régionale de sociétés anonymes à établissements multiples. C'est dans le cadre de leurs activités dans la société, que le courtage est une de leurs fonctions. D'ailleurs cette fonction est pour eux une activité nouvelle, sans aucun lien direct avec l'activité des parents, ou leur formation.

- Pour les propriétaires responsables, il nous faut distinguer deux sous ensembles pour cette catégorie suivant la nature juridique

(1) Il s'agit de l'ensemble des positions d'un individu qui se situe à un niveau donné de la hiérarchie sociale.

de la société. D'un côté les P.D.G. (ou directeur général) sociétés anonyme, ou gérant de S.A.R.L. et de l'autre les propriétaires d'entreprises à nom personnel.

En résumé, notre population se ventile comme suit en fonction de ces différents status :

- salariés-employés.	7
- propriétaires-responsables.	12
dont a) P.D.G. Gérants.	8
b) entreprises à nom personnel (1).	8

C'est-à-dire que nous devons conserver présent à l'esprit lors de notre analyse des discours produits cette différence de status des personnes interrogées. A priori le degré d'implication de la personne consultée (son rôle dans la création de l'entreprise) dans la vie de l'entreprise est un facteur important d'explication du fondement du discours.

Nous avons pour chacune des catégories précédentes calculé la moyenne d'âge. Il est évident que pour la catégorie salariés-employés, celle-ci a une portée limitée, compte tenu de leurs status.

TABLEAU N°19 AGE

Caractéristiques :	Moyennes	Ecart type(2)
Catégories :	d'âge	en année
Salariés-employés.....	50	3,2
Propriétaires-responsables.....	53	7,8
dont - P.D.G. Gérants.....	54	6,2
- Entreprises à nom personnel:	52	9,8 (3)

(1) Pour une de ces entreprises, c'est le beau fils responsable du courtage qui a répondu à l'interview, le fils étant responsable du secteur assurance.

(2) L'écart type est la racine carrée de la variance, qui caractérise en quelque sorte la dispersion de la distribution. La variance est la moyenne des carrés des écarts à la moyenne arithmétique.

(3) Nos distributions ayant un effectif réduit, une donnée extrême peut prendre des proportions importantes. En ce qui concerne cette série, un courtier se distingue par son âge : 32 ans. Si on exclut cette valeur. La moyenne est de 58 ans et l'écart type 2,3.

C'est-à-dire que notre population fait partie des générations qui ont suivi la première guerre mondiale, une population âgée mais dont les éléments, à quelques exceptions près, n'étaient pas encore en activité en 1938, lors des événements qui ont abouti à l'instauration du Tour de rôle, et modifié les relations entre courtiers et artisans bateliers.

L'absence de courtiers "jeunes" est préoccupante en ce qui concerne du moins les entreprises à non personnel, comme l'indiquera l'analyse de l'activité des enfants des courtiers interviewés.

Pour cette même catégorie d'agents l'horizon de la retraite est proche. Il sera d'ailleurs évoqué dans certains cas afin de justifier la pratique professionnelle actuelle.

De plus, compte tenu de la moyenne d'âge, il nous faut analyser la formation de ces personnes, dont le cursus scolaire a été perturbé dans une forte proportion par la seconde guerre mondiale.

La diversité des divers niveaux scolaires s'étend de l'autodidacte aux études supérieures :

- au plus C.E.P..... 5
- B.E.P.C. ou équivalent..... 7
- niveau BAC..... 2
- BAC et plus..... 4

De plus un courtier a refusé de répondre à cette question.

Il est à remarquer que ce sont les P.D.G. des sociétés anonymes qui ont le niveau scolaire le plus élevé. Pour les entreprises à non personnel ou S.A.R.L., il est impossible de dégager une véritable norme compte tenu de l'effectif réduit et de la forte hétérogénéité existante.

Il faut de plus replacer ce niveau scolaire dans le cursus historique de sa réalisation. Comme nous l'avons déjà souligné, la seconde guerre mondiale a souvent perturbé le déroulement normal de la scolarité. De mé-

.../...

me à cette époque, le B.E.P.C. était souvent le terme des "études supérieures" et le C.E.P. la norme.

De plus, on ne peut véritablement parler d'une formation spécifique à l'affrètement fluvial ou au transport en général. Si certaines tentatives ont vu le jour, c'est souvent un apprentissage sur le tas qui est la seule formation. La déclaration suivante d'un courtier, illustre parfaitement cette situation.

"Certificat c'est tout, parce que pour être courtier, le principal c'est de discuter avec la clientèle, c'est pas du tout avoir des diplômes. C'est le rapport que vous avez avec les marinières.

On apprend le métier de courtier en allant dans les bourses, en travaillant avec les marinières, et en ayant des relations avec la clientèle. Le reste après... Il faut y aller, faut avoir le contact avec les marinières pour apprendre".

La formation professionnelle a fait l'objet d'une attention particulière lors de la table ronde sur les auxiliaires de transport et le passage ci-dessous tiré du rapport de ces travaux en 1975, confirme notre observation précédente.

"Les handicaps principaux enregistrés en France découlent avant tout de la dévalorisation des fonctions "transport" par rapport à certaines autres professions de même niveau et du manque de connaissances linguistiques du personnel qui interdit le plus souvent les stages de formation et les déplacements à l'étranger.

Il est caractéristique à cet égard, qu'il n'y ait en fait aucune vocation spécifique "auxiliaire de transport". On se destine à la technique de production ou de commerce. On ne vient souvent à la profession d'auxiliaire que lorsqu'on n'a pas trouvé de situation ailleurs. Ceci dépend en partie de l'orientation donnée à l'enseignement.

.../...

Actuellement, la formation se développe dans deux directions au niveau théorique :

- Enseignement dispensé par l'éducation Nationale, aboutissant à la délivrance de diplômes nationaux :

- . CET : BEP d'agent de transport ;
- . Lycées techniques : brevet de technicien transport ;
- . I.U.T. : diplômes de "transport-logistique"
- . Diplômes correspondants de "commerce extérieur" au sens général.

On remarquera qu'entre la formation aux fonctions spécifiques de transporteur, et celle aux fonctions de généraliste du commerce extérieur, il n'existe rien qui soit vraiment orienté vers l'auxiliaire de transport."

En fait cette carence au niveau de la formation spécifique aux fonctions d'auxiliaire de transport est une conséquence du système de recrutement, ou d'accès à la profession du moins dans le domaine de l'affrètement fluvial.

Il est évident que la succession de père en fils de la fonction de courtier ne nécessitait pas une formation autre qu'un apprentissage sur le tas. Le développement de Sociétés anonymes recrutant des "courtiers salariés" pose en termes nouveaux le problème de leur formation...

De même, au niveau des sociétés familiales on peut s'interroger sur le système traditionnel de reproduction.

Les propos émis par les courtiers sur leur propre formation nous permettent de recueillir une première perception de leur rôle. On distingue déjà une première différenciation au niveau du discours dans les relations que le courtier entreprend avec les chargeurs fluviaux et les artisans bateliers.

Il s'agit pour lui de posséder des "relations", de bons

.../...

contacts avec les industriels, les chargeurs fluviaux. Par contre, et il semble que tout l'art de la profession réside dans cette possibilité, il doit savoir "DISCUTER" avec les artisans bateliers. En d'autres termes le savoir du Courtier se résume surtout en une bonne connaissance du monde batelier. On conçoit de la sorte qu'elle justifie le discours émis sur l'inutilité de la formation.

Mais cette vision du rôle du courtier, a sur le plan commercial des incidences importantes...

L'analyse de la profession des enfants est doublement intéressante.

- elle permet de tester l'hypothèse de la transmission "héréditaire" de la fonction de courtier de frêt.

- elle permet indirectement une analyse de la situation financière de l'entreprise, puisque l'intégration des enfants a pour corrolaire la capacité financière de cette intégration.

D'une manière générale, cette approche est également une indication sur la mobilité sociale de cette population bien que cette approche comporte de nombreuses limites. Nous la compléterons par une analyse de la profession des parents.

TARLEAU N° 20
ACTIVITE DES ENFANTS

Activités	Sexes	
	Garçons	Filles
Pas d'activité rémunératrice.....	9	6
- Sans travail ou ne travaille pas.....	1	2
- Poursuit ses études.....	6	4
- Militaire.....	2	
Travaille dans l'entreprise	5 (1)	1
Travaille dans une autre société (sens lien avec le transport)	10	4
TOTAL.....	24	11

(1) dont trois dans la même entreprise.

.../...

Nous nous contenterons de décrire certaines tendances compte tenu des effectifs ci-dessus, pour lesquels d'éventuels pourcentages auraient une portée limitée.

La première observation porte sur le nombre réduit d'enfants exerçant dans l'entreprise des parents. De plus une analyse plus fine de la catégorie des enfants exerçant dans l'entreprise "familiale" nous indique que cette catégorie n'intéresse que trois sociétés anonymes : 2 garçons et une fille et une S.A.R.L. : 3 garçons. Sauf dans un cas où le fils succède à son père en tant que P.D.G., les autres enfants occupent des emplois salariés.

Quant aux enfants en âge scolaire dont on peut déjà déceler l'éventuelle profession future, par un cursus scolaire bien engagé, on constate que les études médicales ou para-médicales sont de loin les études les plus fréquentes.

De même pour les enfants en activité, les professions libérales représentent la norme : notaire, assureur, pharmacien, infirmière, chirurgien dentiste, etc...

Nous pouvons conclure que le schéma traditionnel de transmission de la fonction de courtier de père en fils semble interrompu, les enfants s'orientant vers des professions libérales plus "nobles". Même dans le cas de figure, d'une famille ayant plusieurs enfants, aucun de ceux-ci ne s'oriente vers la succession du père (pour les entreprises à nom personnel).

C'est souvent l'état financier de l'entreprise familiale qui explique cette situation. De plus il faut souligner que ces observations s'appliquent essentiellement pour les entreprises à nom personnel ou S.A.R.L.

Nous procéderons de la même manière pour analyser la profession des parents.

Pour les "courtiers fluviaux" des Sociétés anonymes,

.../...

l'origine est totalement exogène au transport fluvial en général, et au milieu du courtage fluvial en particulier, et cela aussi bien au niveau des parents que des grands parents.

A titre d'exemple nous pouvons citer quelques professions :

- Parents : employé de bureau, fonctionnaire, cultivateur, commerçant, etc...
- Grands Parents : Maréchal ferrant, entrepreneurs des travaux publics, etc...

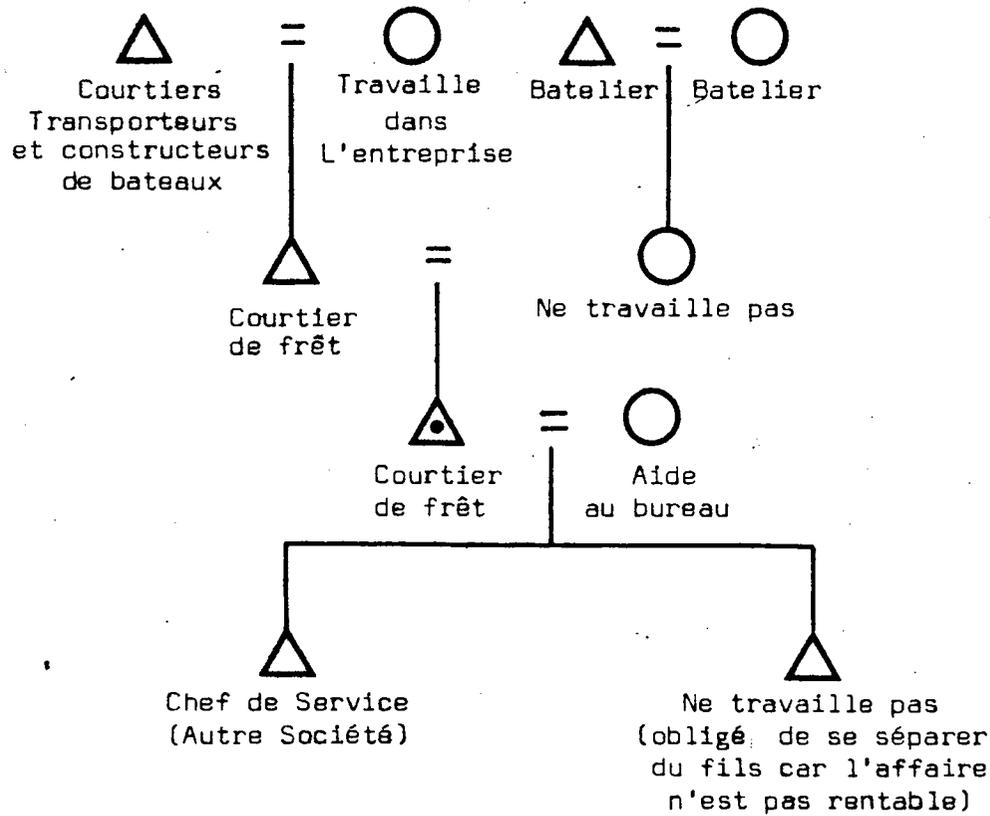
Par contre, pour les gérants de S.A.R.L., l'origine est moins exogène, et au niveau de la génération des grands parents, on constate un lien avec le transport fluvial artisanal. D'une manière générale les grands parents étaient bateliers.

Cette origine se trouve confirmée par l'analyse de la profession des parents et grands parents, des responsables d'entreprise à nom personnel. Le schéma grands parents artisans bateliers - parents courtiers de frêt devient la norme, parfois avec une génération de décalage. Ce schéma est un modèle qu'il nous faut sans doute nuancer pour certains cas particuliers. Nous avons tenu néanmoins, à illustrer ce modèle par deux exemples de rapport de filiation et d'activités professionnelles. Ces deux exemples illustrent parfaitement d'ailleurs, le développement précédent. (Voir tableau n°21ci-après.)

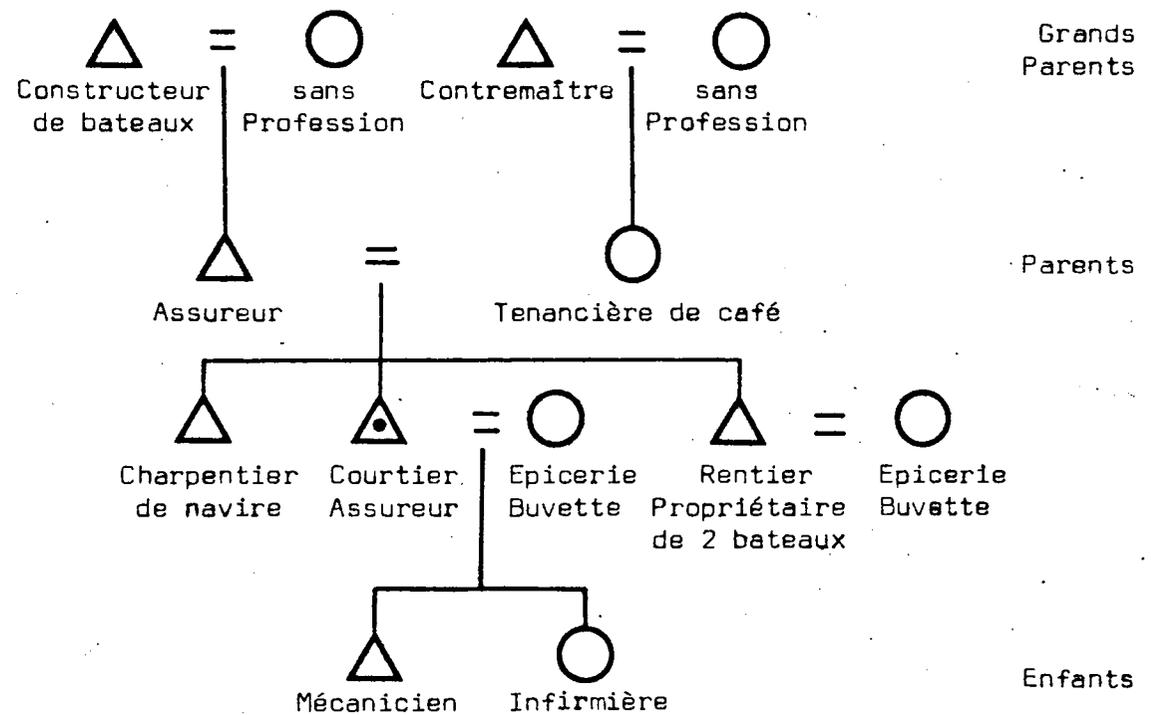
La chaîne de transport fluvial constitue un ensemble organisé et structuré qui autorise des relations de pouvoir déterminées en partie par la place occupée par l'acteur dans cet ensemble. Il est à noter que les courtiers justifient leur légitimité, par le pouvoir que ceux-ci possèdent sur les transporteurs fluviaux situés dans une position de dépendance dans la structure des relations. Plus que des spécialistes du transport, ils se considèrent comme des spécialistes de la "mentalité batelière". Dans ce sens l'évolution de la profession batelière, peut être perçue comme contraire aux intérêts des courtiers fluviaux, même si au niveau de leur pratique professionnelle, les courtiers dénoncent l'inadéquation de l'artisanat batelier.

En fait, il existe un discours idéologique fondé sur la complémentarité des tâches de courtiers fluviaux et artisans bateliers, qui justifie la suprématie des courtiers fluviaux dans leurs relations avec l'artisanat

exemple n°1



exemple n°2



Légende

△ Homme

○ Femme

△• Personne interrogée

△=○ Mariage entre △ et ○

| Père ou Mère

▭ Frère ou Sœur



batelier et les désigne comme les véritables interlocuteurs responsables du transport fluvial.

Dans la mesure où les courtiers perçoivent leur rôle essentiellement en fonction de leur connaissance du milieu batelier, il est normal qu'il "protège" ce milieu de toute intervention externe, que remettrait en cause leur privilège fondé sur la détention d'une certaine forme de connaissance et d'information.

Quant à l'avenir de la profession même de courtier, celui-ci attire les mêmes commentaires que ceux effectués sur l'artisanat batelier. Abandon ou refus des jeunes d'intégrer une profession non lucrative ou n'assurent pas le minimum vital ; attente passive de la retraite par les courtiers encore en exercice ; concentration de l'activité du courtage de plus en plus élevée. C'est ce second aspect que nous allons développer.

3-2 Survivre.

La profession de courtier fluvial a fait l'objet d'une importante production juridique : c'est ainsi que l'article 20 de l'arrêté du 29 Juin 1942 précise : "qu'ils doivent exercer leurs fonctions dans un immeuble indépendant, distinct de tout débit de boissons ; qu'ils doivent faire de la profession de courtier de frêt leur activité habituelle." Cela signifie qu'un courtier de frêt peut à l'occasion avoir d'autres fonctions : habituel n'est pas synonyme d'exclusif ni de principal. L'adjectif habituel est très ambigu : en effet, il implique la régularité de l'activité mais celle-ci peut être très faible ou très intense.

Les chambres syndicales ont été amenées à se prononcer sur les professions jugées compatibles avec le courtage ; ont été reconnues comme telles les activités de :

- transporteur public, (1)
- courtier ou agent d'assurances fluviales,
- expert ou arbitre d'assurances fluviales,
- constructeur ou réparateur de bateaux fluviaux,
- agréé en douane,
- transitaire,
- manutentionnaire,
- commissionnaire de transport.

(1) Il faut situer cette énumération dans son contexte historique. A l'époque de sa production, le transport routier n'avait pas encore l'importance qu'on lui connaît aujourd'hui.

Par contre "l'exercice simultané de toutes autres professions et notamment celles relatives au négoce des marchandises transportées devraient être prescrites à ceux qui, personnes physiques ou morales, exercent la profession de courtier de frêt".

Ces remarques préliminaires indispensables établies, nous pouvons nous interroger sur la part exacte de l'activité courtage fluvial dans l'ensemble des activités autorisées au courtier. Cette question est essentielle et constitue un axe important de notre étude. En fait il s'agit de savoir si le courtage fluvial est une activité suffisamment rémunératrice pour ses praticiens ? La réponse à cette question est essentielle pour la bonne compréhension de la stratégie de cette profession et de ses pratiques.

Nous avons mené deux approches distinctes mais complémentaires pour répondre à cette interrogation. D'abord nous avons tenu à mesurer l'importance intrinsèque de l'activité courtage fluvial, en prenant comme indicateur le nombre de bateaux affrétés au cours d'une année. Ensuite, nous avons interrogé lors des entretiens, le courtier sur ses différentes activités et sur leurs poids respectifs.

En 1976, 36 entreprises ont effectué des affrètements dans la Direction Régionale de Lille. L'ensemble de ces affrètements représente 11.225 bateaux.

En fait, toutes ces entreprises n'ont pas leurs sièges, ou une agence dans le Nord - Pas-de-Calais. Dans ce sens nous n'avons retenu que les entreprises ayant soit leur siège, soit une agence dans le Nord, en faisant notre hypothèse suivante : les entreprises s'installent dans la région où leur activité est dominante ou justifie leur présence. Il y a, compte tenu de cette remarque, 23 entreprises à prendre en compte dont 19 seulement ont effectué des affrètements durant l'année en référence. Ces 19 entreprises ont réalisé ensemble l'affrètement de 8.990 bateaux, soit 80,1 % du total des affrètements.

Nous avons ventilé en fonction de l'importance des affrètements réalisés les diverses entreprises. L'entreprise la plus importante quant à cette variable, réalise à elle seule l'affrètement de 3.347 bateaux, soit 37,25 % de l'ensemble considéré. (1).

(1) Il s'agit des agences Régionales de SANARA.

Les cinq premières entreprises réalisent ensemble 78,60 % des affrètements et se distribuent comme suit :

- 1ère entreprise	3.347 bateaux affrétés	soit	37,25 %
- 2e entreprise	1.272 " " "		14,15 %
- 3e entreprise	909 " " "		10,10 %
- 4e entreprise	885 " " "		9,85 %
- 5e entreprise	650 " " "		7,25 %
TOTAL	7.063 " " "		78,60 %

En d'autres termes, 14 entreprises de la région Nord - Pas-de-Calais réalisent ensemble un peu plus de 21 % des affrètements. On peut alors s'interroger sur le fondement de leur véritable activité.

De plus on constate que les 10 premières entreprises réalisent ensemble 96,75 % des affrètements, c'est-à-dire que 9 entreprises n'affrètent ensemble que 3,25 % de l'ensemble des affrètements, soit en nombre 299 bateaux.

Nous pouvons à ce niveau de l'analyse formuler l'hypothèse que le courtage fluvial n'est pas pour un ensemble d'entreprises, l'activité dominante. Il est évident que cette approche est limitée. Les entreprises de courtage peuvent s'inscrire auprès d'autres chambres syndicales et de ce fait étendre à d'autres régions leurs activités, mais comme nous le verrons par la suite, ce sont les entreprises les plus "dynamiques" qui ont l'activité la plus étendue géographiquement.

TABLEAU N°22 TYPLOGIE DE L'AFFRETEMENT

Nombre de Courtiers	1	2	3	4	5	7	10	19
% de l'activité	37,25 %	51,40 %	61,50 %	71,35 %	78,60 %	89,50 %	96,75 %	100 %

Nous pouvons conclure que régionalement, le courtage est une activité fortement concentrée. Cette concentration qui s'accroît, se caractérise par deux processus.

.../...

- une diminution des entreprises de courtage. En 1936, 72 courtiers étaient inscrits auprès de la chambre syndicale des courtiers de frêt de la première région économique ; en 1954, ce nombre s'élève à 67 et à 45 en 1976.

- une diminution des entreprises effectuant réellement du courtage. C'est ainsi qu'en 1978 sur 45 entreprises inscrites, seules 36 entreprises ont réellement exercé leur activité dans la Direction Régionale du Nord. A ce niveau nous pouvons constater une affirmation de l'hypothèse précédemment émise. Le courtage n'est pas forcément l'activité dominante du courtier de frêt.

A titre indicatif et de rappel, comme nous avons mis en évidence la concentration régionale des entreprises de courtage, nous pouvons citer l'enquête réalisée par le CERLIC en 1972 et qui insiste sur la concentration au niveau national de cette activité. (1).

Elle se mesure par le nombre n des courtiers réalisant le pourcentage p du chiffre d'affaire.

TABLEAU N°23 CONCENTRATION AU NIVEAU NATIONAL

: Nombre de courtiers :	2	(2)	5	:	9	:	24	:	107	:
: % de l'activité :	36 %	:	54 %	:	65 %	:	85 %	:	100 %	:

Un quart des entreprises réalise plus de 90 % de l'affrètement.

(1) Centre d'Etude et de Recherche de logistique Industrielle et commerciale. Ce point a également été développé au chapitre I de la première partie.

(2) En fait, une seule car ces données sont antérieures à la fusion qui s'est depuis réalisée sous l'égide de la SANARA, entre HPLM et SANARA en 1973.

C'est-à-dire que notre démarche, qui repose sur une analyse régionale, n'en reste pas moins généralisable.

La diversité des activités d'une entreprise est liée en outre à sa capacité financière. Il nous était difficile au cours de l'entretien d'interroger les courtiers sur cette question, notre grille d'interview comprenant déjà un nombre suffisant d'interrogations "délicates", pouvant aboutir à des blocages. De plus toutes les personnes interrogées n'étaient pas en mesure de répondre à cette demande. Aussi avons-nous retenu comme approche de cette capacité les indicateurs suivant la nature juridique de l'entreprise, le nombre d'agences dont elle dispose.

Nos 19 entreprises interrogées se décomposent comme suit :

- 9 Sociétés Anonymes dont 8 disposent de plusieurs agences ;
- 4 Sociétés Anonymes à Responsabilités limitées dont 2 disposent de plusieurs agences ;
- 6 entreprises à nom personnel dont aucune ne dispose d'agence.

En fait, la plupart de ces entreprises, ont un caractère familial à leur origine. On peut d'ailleurs pour certaines d'entre elles percevoir l'évolution qui va de l'entreprise à nom personnel à la Société Anonyme en fonction du volume de l'activité qui se développe. Ce caractère familial, la transmission de père en fils de la fonction de courtier est à rapprocher du modèle de reproduction semblable de l'artisanat batelier. Il est à noter que la période qui précède l'instauration du Tour de rôle (1936) est sans doute celle où ces deux professions avaient finalement le plus "de relations". Le courtier avait "ses bateliers" et de père en fils, d'un côté comme de l'autre, l'association se poursuivait.

La concentration du courtage et la naissance du "courtier salarié" qu'elle induit ont perturbé le modèle traditionnel de reproduction de la population des courtiers. De plus l'instauration du Tour de rôle a perturbé le système de relations antérieures, en clarifiant la situation. La transparence, aussi instaurée, même si certaines pratiques se perpétuent, a permis une certaine "moralisation" de la profession qui souffre encore d'une image de marque déplorable chez certains bateliers âgés.

.../...



Pour conclure sur ce point on constate que les entreprises qui à priori ont le plus de capacité de diversification, à savoir les Sociétés Anonymes, sont également les entreprises qui disposent de plusieurs établissements. De plus, ces différentes agences n'exercent pas forcément les mêmes fonctions. Ce sont souvent des activités complémentaires que l'on retrouve, parfois des activités totalement différentes, telles que le négoce. Néanmoins, la norme reste la même activité.

Nous avons questionné chacun des responsables d'entreprise sur les différentes activités de son entreprise. Le tableau n°24 ci-après ventile ces différentes activités en fonction de la nature juridique des entreprises considérées.

Tableau n°24 Diverses activités des entreprises de courtage

activités entreprises	Sociétés Anonymes	Sociétés anonymes à Responsabilités limitées	Entreprises à nom personnel	Total
Commissionnaire du transport fluvial	6	1	-	7
Transporteur Public	5	3	3	11
Agent assurances fluviales	4	2	6	12
Expert-Arbitre fluvial	1	2	5	8
Constructeur ou réparateur de bateaux fluviaux	1	1	-	2
Agréé en Douane	2	1	-	3
Transitaire	1	1	-	2
Mententionnaire	2	-	-	2
Autres	Magasinage Surveillance Négoce	-	Comptabilité des mariniers	-



Cette distribution est riche en enseignement. D'une manière globale, les entreprises de courtage ont des activités les plus diversifiées dans différentes fonctions complémentaires du transport sont les Sociétés Anonymes. Il est à remarquer que le courtage fluvial est parfois une activité toute récente pour certaines entreprises qui ont "intégré" une entreprise de courtage fluvial à leur ensemble déjà diversifié.

De même, les Sociétés Anonymes à responsabilités limitées tentent de suivre cette évolution, par contre les entreprises à nom personnel semblent limiter leur champ d'activité aux activités complémentaires traditionnelles : assurances fluviales, ou des services rendus à l'artisanat du type comptabilité.

En fait cette approche générale masque des phénomènes plus profonds comme l'indique l'analyse en terme de chiffres d'affaires. Cette analyse reste limitée par certaines non réponses mais d'une manière générale, les principales tendances peuvent être dégagées.

C'est ainsi que quelle que soit la nature juridique des entreprises, la part du courtage dans le chiffre d'affaire varie de 0 à 10 %. Cette part représente 90 % du chiffre d'affaire uniquement pour TROIS ENTREPRISES. C'est-à-dire qu'actuellement dans la région Nord Pas-de-Calais, seules trois entreprises vivent essentiellement du courtage (une S.A., une S.A.R.L.; une entreprise à nom personnel).

Ces trois entreprises réalisent ensemble 2.831 affrètements ce qui représente environ 1/4 des affrètements de la Direction Régionale de Lille.

D'une manière générale nous pouvons conclure que le courtage n'est pas l'activité essentielle des entreprises de courtage fluvial. A titre d'exemple, il est intéressant de citer les déclarations suivantes de courtiers mêmes.

"Il y a très peu d'affrêteurs qui peuvent se dire uniquement affrêteur fluvial. Actuellement, la profession elle est obligée de s'appuyer soit sur un affrètement routier, soit sur autre chose que l'affrètement. C'est un peu irrationnel, mais on en est venu là. C'est que, si vous voulez continuer à faire de l'affrètement, faut ne pas faire que cela, il faut faire autre chose".

"De toute façon, il n'y a pas un seul courtier qui ne fasse que du courtage. Tous les courtiers font soit du transport par eau, soit de l'assurance, expertise, etc... Mais il n'y a aucun courtier qui ne fait que du courtage, pour un fait simple que cela lui serait pénible d'y arriver."

Ainsi, l'activité de transporteur public est une des fonctions "complémentaires" importantes de plusieurs entreprises, parfois l'activité essentielle : cette fonction représente plus de 90 % du chiffre d'affaire pour plusieurs entreprises consultées.

En fait 11 entreprises sur les 19 interrogées exercent cette activité : 5 sociétés anonymes, 3 sociétés anonymes à responsabilités limitées, 3 entreprises à nom personnel.

On constate une évolution et une modification de cette fonction qui à l'origine, quelle que soit la nature juridique de l'entreprise considérée, était essentiellement fluviale.

Au niveau des sociétés anonymes, le parc fluvial en général a été vendu et remplacé par le camion. La route se substitue à la voie d'eau, et une société possède même ses propres wagons. Cette évolution est riche de conséquence dans la mesure où le désinvestissement privé qu'elle signifie, est un indicateur de la régression de l'activité fluviale aussi bien celle de transporteur que celle de courtier.

En ce qui concerne les sociétés anonymes à responsabilités limitées, la fonction de transporteurs publics qui est exercée reste fluviale et représente même la source de revenu principale, plus de 90 % du chiffre d'affaire pour trois sociétés.

De même pour les trois entreprises à nom personnel concernées, cette activité reste fluviale et représente également 90 % du chiffre d'affaire pour deux entreprises. Une entreprise possède néanmoins cinq camions. Par contre, une autre société a abandonné cette activité.

La fonction de commissionnaires de transport quand elle

.../...

est exercée, n'implique pas obligatoirement le statut de commissionnaire de transport, elle signifie souvent que le courtier remplit ou joue le rôle de commissionnaire de transport. Au total, sept entreprises assument cette fonction dont cinq sociétés anonymes et une société anonyme à responsabilités limitées.

La fonction de commissionnaire de transport implique l'utilisation d'un ou plusieurs modes de transport. Il nous paraissait judicieux d'analyser cette utilisation différentielle des divers modes de transport terrestre.

Sept entreprises exercent cette fonction (6 S.A. et 1 S.A.R.L.) dont une occasionnellement et essentiellement pour la voie d'eau. Par contre, pour les autres entreprises, l'affrètement représente 80 à 90 % de l'affrètement du commissionnaire de transport.

En tant que commissionnaire de transport, les courtiers fluviaux utilisent essentiellement la route.

Nous avons demandé aux courtiers fluviaux de nous ventiler dans la mesure du possible, et en pourcentage, leur chiffre d'affaire pour leurs différentes activités. Trois sociétés n'ont pu nous fournir ces renseignements. De même, il n'a pas toujours été possible à nos interlocuteurs de détailler finement entre plusieurs fonctions, ce chiffre d'affaire.

Néanmoins, le tableau ci-après reprend les données recueillies et synthétise les diverses activités des entreprises interrogées en fonction de leur importance respective.

Compte tenu de l'analyse précédente, on constate que :

- les entreprises à nom personnel et les sociétés à responsabilités limitées tirent leurs sources de revenu essentiellement des activités "induites" par la voie d'eau.

- les sociétés anonymes d'une manière générale, ont des activités "induites" par la voie d'eau assez réduites.

TABLEAU N° 25 SYNTHESE DES ACTIVITES DES ENTREPRISES DE COURAGE

Fonctions	courtiers	trans- porteurs	assurances	experts	constructeurs bateaux	agrés en douane	transi- taires	Manuten- tionnaires	commission- naires	négo- ciant	autres
Sociétés											
S.A.											consi- gnataires de marine
1								100 %			
2	90 %			10 %							
3		35 %								65 %	
4	40 %						90 %				
5			5 %					95 %			
6	1 %									99 %	
S.A.R.L.											
1		90 %		10 %							
2	1 %	99 %									
3	90 %			10 %							
4	5 %	85 %				10 %					
Entreprises											comptabil- té marie- niers
à nom	10 %		70 %	10 %							
personnel	10 %		50 %	40 %							
3	90 %			10 %							
4	10 %	90 %									sauvetage
5		6 %								30 %	64 %
6		95 %		5 %							



A priori, pour certaines entreprises, on entrevoit aisément la précarité de la situation financière. Cette observation nous a conduit à rechercher d'autres sources de revenus, notamment l'activité de la conjointe. Cette démarche, se justifiait d'autant plus que certaines de nos entreprises ont un caractère familial fortement prononcé.

Les réponses obtenues confirment le caractère familial des entreprises à nom personnel. En règle générale l'épouse exerce une activité :

- soit qu'elle participe directement à la gestion de l'entreprise : secrétaire, hoteesse, téléphoniste, etc...

- soit qu'elle exerce une activité différente et la norme étant le commerce : épicerie, buvette, café, etc...

Pour les sociétés anonymes, la conjointe n'exerce pas d'activité, de même pour les sociétés anonymes à responsabilités limitées. Eventuellement elle aide parfois à la gestion de l'entreprise.

L'analyse de la structure des sociétés de courtage éclaire d'une manière nouvelle l'activité réelle du courtier. D'un côté des sociétés aux activités multiples, dont le courtage fluvial n'est qu'une fonction complémentaire accessoire. D'un autre côté des entreprises plus modestes qui tirent leurs revenus d'activités certes liées à la voie d'eau mais pour qui le courtage fluvial n'est que la survivance, d'une fonction autrefois prépondérante et plus importante.

On peut se demander dans la mesure où seules trois entreprises vivent réellement du courtage si la profession même de courtier ne risque pas, à plus ou moins long terme de disparaître, en tant qu'activité autonome. Il nous faut de la sorte focaliser notre attention sur le processus de concentration qui est la manifestation la plus ardente de notre conclusion.

3-3 Le poids d'un seul.

L'examen du chiffre d'affaires global de courtage pour 1972, a conduit le CERLIC (1) à distinguer cinq types de courtiers (il y

(1) Etude déjà citée

e 107 courtiers en France régulièrement inscrits auprès d'une chambre syndicale et acquittant leur cotisation) :

Type 1 SANARA HPLM réalisent 36,5 % du chiffre d'affaires total.

Type 2 Les 22 courtiers suivants réalisent chacun entre 1 et 9 % (et ensemble 50,8 %) du chiffre d'affaires total. On distingue :

- type 2a : constitué par des courtiers individuels ;

- type 2b : constitué par les sociétés de courtage ;

Type 3 les 44 courtiers suivants réalisent chacun moins de 1 % (et ensemble 12,7 %) du chiffre d'affaires total.

Type 4 les 39 derniers n'ont fait aucun courtage en 1972.

Nous avons déjà insisté sur le phénomène de concentration du courtage au niveau régional et national, il nous faut préciser que cette concentration se fait essentiellement sous l'égide de la SANARA, comme le laissent entrevoir les différentes fusions que nous avons évoquées. Il est à noter, qu'en 1967 la HPLM (la compagnie générale de navigation Havre-Paris Lyon-Marseille) domine encore les grandes flottes de navigation intérieure.

La SANARA est une société puissante dans laquelle la S.C.A.C. et la banque de SIFZ ont des participations qui sont loin d'être négligeables. C'est la plus grosse société de courtage avec de nombreuses agences en France, en Belgique, en Hollande ainsi qu'en Allemagne Fédérale. Au sein de cette société coexistent de nombreuses activités :

- commissionnaire en transports.
- armateur fluvial.
- courtier de frêt fluvial.
- transporteur routier.
- // Affréteur routier.
- Commissionnaire en douane agréé.
- manutentionnaire
- groupeur
- magasins généraux.

- gérant de centres de distribution
- agent maritime.

On observe que ces activités sont remarquablement complémentaires.

Nous ne possédons pas malheureusement les données nécessaires afin de mesurer le poids de chacune de ces activités...

Le poids de cette société se traduit inévitablement au niveau de l'organisation représentative de la profession.

Il existe en France nous l'avons vu six chambres syndicales (1) de courtier de frêt. Ces chambres sont des organismes privés, sans caractère administratif, chargés de défendre les intérêts de la profession ; ce ne sont pas des "ordres" comme ceux des médecins ou des avocats.

Chaque chambre syndicale élit un bureau dont le nombre de membres dépend de l'importance du courtage dans la zone considérée ; en général les bureaux se composent de 7 ou 8 membres.

Sont membres de droit de l'Union fédérale, le Président et soit un vice président, soit le secrétaire général, de chaque chambre syndicale.

Les présidents sont réunis dans le conseil de l'Union fédérale (2).

Les membres du conseil élisent un bureau de quatre membres qui est présidé par une personnalité n'ayant aucune responsabilité au sein des chambres syndicales, mais personnalité qui ne peut être élue, comme le laisse entrevoir le nombre de présidents appartenant à SANARA (2) sans l'accord de la SANARA.

(1) Voir le point 12 du chapitre I de la première partie

(2) Actuellement deux présidents (en fait un seul mais qui représente les chambres de Nancy et de Lyon) et un vice président appartiennent à la société SANARA et font partie du conseil de l'Union qui est composé de huit membres. Les chambres syndicales de la basse Seine et du centre continuent à être représentées par un vice président, malgré la fusion avec la chambre de Paris.

Un point reste à éclaircir : les diverses modalités internes à la profession qui conduisent à la concentration, processus final d'une concurrence interne, masquée certes, mais non moins existante.

En fait, la concurrence interne à la profession semble un sujet Tabou, peu de courtiers se sont montrés bavards sur ce point : "Elle existe certes..." "Il y en a qui..." De plus à priori, les courtiers disposent tous d'une même chance, puisque du moins pour les voyages intérieurs, il existe une tarification officielle, et de même un frêt plancher pour les voyages à l'exportation.

Doit-on en conclure, que la pratique des ristournes, déjà dénoncée durant la crise des années 1930, serait encore usitée ?

En fait, cette pratique subsiste et s'inscrit dans deux procédures adéquates à la comptabilité moderne.

La première est la non facturation des services administratifs rendus par le courtier à son donneur d'ordres : les frais de dossier, estimés à 25 F ; la rémunération due au connaissement fluvial négociable qui s'élève à 1⁰⁰/₁₀₀ de la valeur de la marchandise.

La seconde repose sur le rôle de banquier du courtier qui avance le montant du frêt au transporteur fluvial et se fait ensuite rembourser par le donneur d'ordre, qui ne rembourse pas obligatoirement immédiatement. La tolérance de certains courtiers sur ces délais de remboursement est également une "astuce" pour s'attacher la clientèle, mais une "astuce coûteuse" car comme nous l'ont déclaré certains courtiers, un délai de 1 mois, représente en agios bancaires l'équivalent de 1⁰⁰/₁₀₀ du montant du frêt.

L'impossibilité pour l'Union fédérale des courtiers de frêt d'obtenir de ses adhérents la facturation de la commission liée à l'établissement des connaissements fluviaux, des frais financiers en cas de paiement tardif des débours par les donneurs d'ordre, fait que la rentabilité de la charge de courtier de frêt a baissé. Par suite de la concurrence, le courtier agit contre ses intérêts, et par conséquent certains cabinets de courtage en affrètement cessent leur activité, faute d'acquéreur.

Il est évident que dans cette lutte sournoise, seules les sociétés ayant la capacité financière de supporter la pratique moderne du "pot au vin", risquent de résister à plus ou moins long terme. C'est cette constatation qui nous a incités à donner le titre suivant : "A l'article de la mort" à ce chapitre.

En fait cette concurrence interne et sauvage, car cachée par le sacro-saint secret commercial, autorise du moins en théorie, tous les cas de figures imaginables en matière de ristournes. C'est à dire que les mesures visant à augmenter la commission du courtier de frêt, ne peuvent pas être réellement des mesures salutaires, elles ne feront qu'accroître la concurrence interne, en autorisant une diversification du montant des ristournes.

Cette concurrence interne s'accompagne inévitablement d'une méfiance dans les rapports entre courtiers fluviaux, ce qui au niveau du fonctionnement du système d'affrètement conduit à des blocages surprenants.

Nous avons souligné au chapitre II de cette seconde partie que peu de chargeurs fluviaux avaient connaissance des divers contrats d'affrètement existants, et expliqué cette lacune par l'inexistence au niveau de l'artisanat batelier d'une organisation adéquate à ce type de contrat.

Mais cette situation de fait trouve également une raison d'exister dans le refus du courtier de dévoiler ses accords individuels avec les chargeurs fluviaux : le sacro-saint secret commercial ou le règne de la non transparence.

En effet, l'examen d'un contrat à temps ou au tonnage, doit faire l'objet d'un examen en commission régionale des frêts et d'exploitation, où les courtiers sont représentés par l'un d'entre eux, désigné par la chambre syndicale des courtiers de frêt de la région concernée. Le refus de fournir les accords virtuels d'un tel contrat, au courtier représentant de la chambre syndicale, (mais concurrent par nature), est également une des raisons explicatives du dys fonctionnement des commissions régionales de frêt et d'exploitation et de la pratique commerciale, volontairement limitée des courtiers fluviaux. Ce n'est pas un hasard si le président de l'Union fédérale des courtiers de frêt a longtemps été un homme qui n'a jamais été courtier, et qui de ce fait

semblait, du moins à priori, moins concurrent, qu'un courtier au titre.

L'existence d'une concurrence interne entre courtiers, non contrôlée et même encouragée par les sociétés de courtage financièrement les plus puissantes, aboutit à la disparition des entreprises les plus fragiles, notamment les sociétés familiales, ce qui se traduit par une concentration du courtage et un abandon de la profession par les éventuels héritiers.

Cette concentration s'effectue notamment sous l'égide de la SANARA, principale compagnie de navigation intérieure française, et qui de plus tend à contrôler de plus en plus le marché du courtage.

Survivre en diversifiant leurs activités constitue la politique principale des petites entreprises de courtage, mais cette diversification reste étroitement liée à l'existence et l'activité de l'artisanat batelier plus que par un enrichissement de la fonction d'auxiliaire de transport.

Si la formation actuelle des courtiers explique en partie de choix, leur situation objective d'intermédiaire, leur impose également de s'imposer comme seul interlocuteur possible aussi bien vis à vis de la clientèle industrielle et vis à vis des transporteurs fluviaux, et surtout de légitimer leur rôle d'écran dans le système de relations par un discours idéologique sur l'inévitable division du travail entre fonction commerciale et fonction de transport.

.../...

CONCLUSION

La conclusion qui nous semble la plus pertinente quant à cette seconde partie de notre démarche, est l'analyse des postes de président des différents sous-comités spécialisés de l'office national de la navigation, créés en vertu des articles 19 à 25 du décret n° 60 1441 du 29.12.1960 modifié, portant statut de l'office national de la navigation.

Ces Sous Comités sont aux nombres de trois :

- Sous Comité N°1 : FRET et TARIFICATION ; président M. Migeot, président de l'Union fédérale des courtiers de frêt.
- Sous Comité N°2 : Réglementation de l'affrètement ; président M. Lacoïn, directeur des transports à la chambre syndicale de la sidérurgie française.
- Sous Comité N°3 : Régulation du mouvement et de l'utilisation des bateaux ; composition du parc de la batellerie ; président M. Valentini délégué général du Comité des armateurs fluviaux (1).

Il est évident que nous n'avons pensé aux personnes que pour autant qu'elles sont la personnification de positions spécifiques qui ne se laissent comprendre que dans le champ social où elles s'affirment.

On peut être surpris de la non représentation de l'artisanat batelier à ces postes, mais la division syndicale rend difficile une telle représentation qui nécessairement implique une idée de globalité : représentation de l'artisanat batelier. C'est d'ailleurs, dans bien des cas, un responsable d'une organisation minoritaire (ce qui n'est pas en contradiction avec la valeur intrinsèque de ce responsable), qui obtient un consensus lui permettant d'exercer certaines fonctions de représentation. C'est notamment le cas de M. Lamot, secrétaire général de l'Union Nationale des bateliers de France ; comme vice président du sous comité N°2, mais au poste de vice président, néanmoins.

(1) Le C.A.F. rassemble essentiellement les grandes compagnies de navigation....
dont le S.A.N.A.R.A.

On ne peut que s'interroger sur les incidences et bouleversement que provoquerait au niveau des rapports de force, une action unitaire et constante de l'artisanat batelier.

Le poids de la grande industrie, notamment la sidérurgie française et le poids des grandes compagnies de navigation notamment SANARA qui de plus tend à "contrôler" le courtoage fluvial sont déterminant dans les règles du jeu fixent les possibilités de communication de négociation, de conflit et de coopération..., c'est à dire déterminant la capacité systémique du système.

Mais on peut aussi s'interroger sur l'existence d'intérêts puissants : la grande industrie sidérurgique, les grandes compagnies de navigation, dans ce système, intérêts qui a priori peuvent être contradictoires. Nous avons souligné en conclusion de la première partie que l'existence de l'artisanat batelier n'est pas forcément liée au hasard, on peut également se demander si celle-ci n'est pas liée à la coexistence précédemment soulignée.

Conclusion

CONCLUSION GENERALE

Notre démarche qui vise à caractériser la capacité "systémique" de la chaîne de transport fluvial nous a conduit à une approche globale de l'ensemble du système social défini ci-après.

La chaîne de transport fluvial n'est qu'un sous-système du système transport de marchandises, lui-même n'étant qu'une composante du système transport global, système transport également sous-système du système de production. En d'autres termes, le transport de marchandises se définit comme un processus de production additionnel.

C'est le processus historique d'inter-action entre les différents niveaux de cette même réalité qui a "situé" les intervenants socio-économiques du sous-système fluvial, et a défini les limites objectives de leurs champs de relations respectifs.

L'évolution du système de production, en l'occurrence le développement de l'exploitation industrielle du charbon dans la seconde moitié du 19^e siècle (Les bassins du Nord et du Pas-de-Calais produisaient : 4.313.000 tonnes en 1870 et 20.000.000 tonnes en 1900), modifie la relation entre usagers de la voie d'eau et le transporteur fluvial, en instaurant la présence d'un intermédiaire : le courtier fluvial. En reprenant une terminologie déjà usitée, une nouvelle division du travail apparaît dans le processus de production additionnel que constitue le transport fluvial de marchandises : "la séparation entre les fonctions commerciales et les fonctions de transporteurs proprement dites.

Dans cet ensemble organisé de relations sociales le pouvoir de l'intermédiaire repose sur le contrôle d'une double source d'incertitude, dans la mesure où il monopolise l'ensemble des offres de transport et l'ensemble de la demande de transport. L'artisan batelier ne peut estimer l'offre de transport, de même l'utilisateur ne peut connaître la demande de transport.

.../...

Les seules limites à cette position stratégique avantageuse sont l'existence d'une concurrence interne entre courtiers, et l'existence de modes de transport concurrents dont seul l'usager connaît les prix offerts. Des limites qui caractérisent essentiellement la relation entre courtiers et chargeurs, et en dernier ressort instaurent la dépendance du courtier vis-à-vis du donneur d'ordres, dépendance qu'illustre parfaitement à l'époque la pratique de "ristournes" des courtiers fluviaux.

Nous avons souligné le caractère d'inter-action du phénomène : simultanément les transporteurs fluviaux se trouvent confrontés à un processus d'innovation technique : la motorisation du matériel fluvial, qui aboutit à des règles d'équilibre nouvelles entre transporteurs, règles instituées par le tour de rôle.

Il faut remarquer que la méthode égalitaire de travail ainsi adoptée, repose sur l'absence totale de relation entre chargeurs fluviaux et transporteurs fluviaux, c'est-à-dire qu'elle installe l'intermédiaire fluvial dans le système de régulation même des transporteurs fluviaux.

En effet, la relation de pouvoir du courtier fluvial ne repose plus sur le contrôle d'une source d'incertitude pour les bateliers, puisque le tour de rôle s'accompagne d'une publicité des offres et d'une tarification officielle, mais s'inscrit comme un élément indispensable du système de régulation des transporteurs fluviaux.

L'intervention de l'Etat, produite par le conflit engendré par le processus d'innovation technique, qui prend la gestion des bourses d'affrètement et la gestion de la réglementation fluviale, institutionnalise les limites objectives des champs de relation précédemment définis. De plus, en devenant le garant du système de régulation du groupe, il s'impose comme l'interlocuteur privilégié des transporteurs fluviaux, qui désormais adresseront leurs revendications à l'organisme étatique de tutelle, en l'occurrence l'Office National de la Navigation.

.../...

Ce rôle de régulation de l'Etat va se trouver accentué par les conséquences importantes induites par-la seconde innovation technique : le poussage qui de nouveau va modifier les règles du jeu entre transporteurs fluviaux, qu'elle divise en deux groupes distincts :

- les artisans bateliers qui n'ont pas la capacité financière leur permettant d'innover, disposent d'un matériel classique : la péniche flamande, un réseau spécifique : le réseau Freycinet au gabarit de 300 t, et pour service commercial, les entreprises de courtage fluvial. Leur pratique d'exploitation fondée sur le contrat au voyage est familiale.

- les compagnies de navigation, disposent d'un matériel plus performant : barges et pousseurs, usité sur un réseau particulier : le réseau à grand gabarit (3 000 T et plus) et dont la fonction commerciale est une activité interne à l'entreprise. Ces compagnies de navigation ont une pratique d'exploitation industrielle fondée sur le contrat au tonnage, qui se caractérise par une utilisation en continue du matériel fluvial sur une relation de navigation précise.

Cette concurrence aboutit à la réduction des offres de transport présentées aux bureaux d'affrètement et au développement des contrats au tonnage hors tours de rôle et assumés par les compagnies de navigation (et certaines petites flottes).

L'intervention étatique va permettre la "survie" de l'artisanat batelier, en imposant un report d'un pourcentage de contrats au tonnage au tour de rôle,

Cette volonté de sauvegarde de l'artisanat batelier se traduit d'ailleurs en mauvaise conjoncture par des mesures d'assistances directes : "aides versées sous forme d'avances remboursables ou non pour attente anormalement longue à l'affrètement".

Par contre, la pression des compagnies de navigation et celle des sphères importantes du système de production vont orienter une politique fluviale qui vise à développer les infrastructures au grand gabarit et créer ainsi les conditions objectives de la production du mythe du canal à grand gabarit.

Le développement de la concurrence entre modes de transport terrestre, et surtout entre la voie d'eau et la S.N.C.F., induite par l'importance croissante du transport dans le cycle de production entraîne l'intervention de l'Etat qui utilise le sous-système fluvial comme instrument de régulation de la concurrence intermodale : plan de contingentement du parc fluvial, réduction du réseau Freycinet etc... C'est en agissant essentiellement sur le sous-système de transport fluvial et particulièrement sur l'artisanat batelier que l'Etat tente de régulariser la concurrence intermodale.

Le transport constitue de plus en plus un élément déterminant de la concurrence entre les diverses sphères du système de production national et même international. Dans ce sens, ce sont les sphères du système de production les plus puissantes, en l'occurrence et nous l'avons souligné : la sidérurgie, qui en orientant la politique de transport de l'Etat détermine la place du sous-système de transport fluvial dans le système de production.

Cette politique d'orientation s'accompagne par la production du mythe du canal à grand gabarit, à savoir l'obtention d'une infrastructure fluviale au gabarit important, synonyme d'un transport fluvial moins cher, afin d'obtenir une situation stratégique favorable par rapport aux autres modes de transport terrestre.

Mais l'utilisation comme moyen de marchandage de l'infrastructure à grand gabarit par les sphères puissantes du système de production n'est possible que dans la mesure où l'infrastructure à grand gabarit représente un transport réellement moins cher, ce qui implique la limitation de la position de force des compagnies de navigation, limitation qui s'effectue par le maintien d'une concurrence interne aux transporteurs fluviaux par la sauvegarde de l'artisanat batelier qui représente un frein aux ambitions des compagnies de navigation qu'une situation de monopole risquerait de libérer.

En limitant la position stratégique de l'artisanat batelier par des actions quantitatives : réduction du réseau Freycinet, plan de contingentement du parc, l'Etat régularise la concurrence intermodale, et en favorisant un changement qualitatif : infrastructures au grand gabarit, crée les conditions objectives de la production du mythe du canal à grand gabarit.

Le mythe du canal à grand gabarit repose également sur l'existence d'une concurrence interne aux transporteurs fluviaux, assumée par l'artisanat batelier dont la survie constitue une donnée essentielle du système global. Ce qui n'exclut pas la recherche du rétablissement d'une concurrence interne aux artisans bateliers, ce qui se traduirait par la suppression de la tarification officielle et une baisse du montant des frêts, c'est-à-dire un renforcement de la performance de la pratique induite par le mythe du canal à grand gabarit.

En conclusion, le système de production détermine doublement la capacité "systémique" du sous-système fluvial, en situant chacun des agents dans un ensemble organisé où peuvent s'exprimer leurs relations de pouvoir, mais également en situant le sous-système de transport fluvial dans la concurrence intermodale, ce qui définit en dernier ressort les limites des différents champs de relations de pouvoir qu'il a autorisés précédemment.

Lexique

AFFRETEMENT
DE TOUR

Les bureaux d'affrètement dépendent de l'Office National de la Navigation et sont installés dans certains centres importants de trafic fluvial.

L'ensemble du réseau navigable français est divisé en 10 Directions Régionales dirigées chacune par un Ingénieur en Chef des Ponts et Chaussées appelé Directeur Régional de la Navigation.

Chaque Direction Régionale est subdivisée en un nombre variable de bureaux d'affrètement placés dans les principaux centres de chargement de bateaux et dirigés chacun par un directeur de bureau d'Affrètement.

La Direction Régionale de Lille comprend 6 bureaux :

- Douai, 41 Bd Paul Hayez (Nord) ;
- Valenciennes, Chemin du Halage (Nord) ;
- Lille, Port Public de Lille (Nord) ;
- Béthune, Chemin du Halage (Pas-de-Calais) ;
- Calais, 41, Quai de la Meuse (Pas-de-Calais) ;
- Dunkerque, Terre-plein de l'Ecluse du Jeu de Mail (Nord).

Leur rôle consiste à :

- Réunir et publier tous renseignements sur les besoins de transports et les ressources en matériel fluvial de la région.
- Mettre en relation les transporteurs et les chargeurs qui font appel à leur intervention.
- Organiser un tour de rôle entre les bateaux dont l'inscription à ce tour est obligatoire (d'où le nom de "bureau de tour").
- Afficher les demandes fermes de transport dont ils ont été saisis et les listes des bateaux inscrits au Tour de Rôle.

.../...

- Surveiller l'application des frêts, des tarifs et des prix, de participer au contrôle des transports par navigation intérieure et à des opérations ayant pour but leur bonne exécution.
- Percevoir pour le compte des organismes intéressés toutes les taxes dont ils sont chargés d'assumer le recouvrement.

Espace au-dessous du pont d'un navire, destiné à recevoir la cargaison. Dans un sens plus général, la cale mesure en tonnes la capacité de chargement d'un groupe de bateaux.

Cale d'un groupe de bateaux, en attente de chargement.

Ceux à qui appartient tout ou partie de la cargaison d'un navire ou d'un bateau, en fait le donneur d'ordres (Négociant, industriels, etc...) qui confie la marchandise au transporteur (mariniers).

C'est un titre analogue au connaissement maritime dont il emprunte plusieurs règles. Il a essentiellement deux effets :

- le transporteur déclare qu'une certaine marchandise dont il a pris connaissance est à bord de son bateau,
- "le connaissement est un titre représentatif des marchandises chargées. La transmission du connaissement équivaut à la tradition matérielle des marchandises. Il est ainsi possible de faire des opérations de vente et de nantissement sur les marchandises en cours de route".

Lorsqu'il est établi un connaissement fluvial, il n'est pas rédigé de lettre de voiture. Cependant, le contrat de transport prendra l'une des formes mentionnées : au voyage, au tonnage, à temps. Le connaissement fluvial, dressé en deux originaux

DISPONIBLE

AGENTS

CONNAISSEMENT FLUVIAL

dont un seul négociable, est remis à l'expéditeur ; l'autre original au transporteur. Une copie est destinée à l'expéditeur, une autre au courtier. A destination, la marchandise est livrée au titulaire du connaissement original. Les marchandises déchargées, le connaissement original est complété de la décharge du destinataire. Celle-ci annule le connaissement. Il est ensuite donné au transporteur.

Le courtier est rémunéré de l'accroissement de travail et de responsabilité par une commission à la charge de l'expéditeur ; le taux de celle-ci ne pourra pas dépasser un pour mille de la valeur de la marchandise.

Mesures prises pour réglementer et limiter la construction de nouvelles unités de transport. Dans le cas de la voie d'eau, il est obtenu par limitation de la cale totale des bateaux français.

Le contrat au voyage est obligatoirement conclu dans un bureau d'affrètement suivant le tour de rôle organisé par ce bureau, et au taux de frêt fixé par le directeur de l'O.N.N. Le contrat ne peut intervenir que pour un voyage déterminé. Comme indiqué précédemment, il est daté et signé par l'expéditeur ou son mandataire et par le transporteur, et libellé suivant un document réglementaire le jour même de la bourse. Ce contrat est visé par le directeur du bureau d'affrètement. Une variante de ce contrat permet aux artisans bateliers de participer à l'exécution des transports industrialisés au moyen des conventions à voyages multiples. Dans ce cas, le frêt est celui convenu à la convention au tonnage. Celle-ci et la convention à voyages multiples sont présentées simultanément au visa de l'Administration. Le contrat au voyage ne répondant pas toujours aux préoccupations des chargeurs, d'autres formes de contrats sont prévues, notamment les contrats à temps.

Ce contrat est utilisé pour les transports de tonnages importants sur de courtes distances. L'expéditeur et le réceptionnaire, généralement soumis à des contraintes industrielles, désirent

EMENT

AU VOYAGE

TEMPS

éviter une rupture d'approvisionnement du fait d'un manque de bateaux.

L'article 10 de la loi du 22 Mars 1941 définit ce contrat de la façon suivante :

"Le contrat à temps est un contrat de transport par lequel
"un entrepreneur de transport met un bateau dont il est proprié-
"taire, conduit par lui-même ou par son personnel, à la disposi-
"tion d'un expéditeur pour transporter les marchandises de ce
"dernier."

Ce contrat, établi sur un modèle réglementaire, est soumis au visa du directeur régional de l'O.N.N. Les parties conviennent d'un prix à l'année, au mois ou à la journée.

Le contrat au tonnage est celui par lequel un entrepreneur
de transport s'engage à transporter dans un délai fixé un
tonnage déterminé contre paiement d'un frêt à la tonne".
Cette forme de contrat apporte aux gros réceptionnaires, E.D.F.,
Gaz de France, ... la régularité, la sécurité des approvisionne-
ments et le bénéfice d'un prix inférieur aux frêts imposés par
les conventions au voyage. De son côté, le transporteur est assuré
d'une meilleure rotation du matériel en évitant les attentes au
chargement. Ce contrat est soumis dans les quarante-huit heures
au visa du directeur régional de l'O.N.N. ou à l'autorisation
du Ministre des transports lorsque les prix convenus sortent
d'une fourchette de -10 à +10 % des tarifs homologués. Ces
contrôles ont été institués à la demande des artisans bateliers
afin d'éviter que ces contrats, qui leur sont interdits, ne
dérogent de façon trop importante aux règles auxquelles ils
doivent se soumettre. Par ailleurs, les artisans bateliers
ont la possibilité de participer à des contrats importants
au moyen de la convention de voyages multiples déjà évoquée
ci-dessus, ou en fondant des Groupements d'Intérêt Economique.

Si, au début du siècle, les contrats pouvaient faire l'objet

de conventions orales, ou même par écrit en des termes définis par les parties et dont les clauses exonéraient trop souvent l'affrèteur de toute responsabilité, actuellement les conventions d'affrètement et lettres de voiture sont établies sur des modèles fixés par arrêté.

CONVENTIONS D'AFFRETEMENT

Chaque contrat fait l'objet d'une convention particulière dont les mentions sont définies par la loi (voir annexe n° 2). La convention lie le chargeur et le batelier ou bien encore le chargeur, le courtier en affrètement et le batelier. Cette convention est soumise au visa de l'Administration. Elle est dressée en deux exemplaires sur papier timbré (un pour le marinier, un pour le courtier). Une copie sur papier libre est délivrée au bureau d'affrètement, une autre au courtier.

Les différentes conventions sont les suivantes :

- la convention d'affrètement au voyage ;
- la convention d'affrètement de voyages multiples ;
- ✦ la convention à temps ;
- la convention au tonnage.

L'autre document essentiel qui accompagne la convention d'affrètement est la lettre de voiture.

Démolition totale d'un bateau pour récupération des éléments utilisables ou présentant une valeur marchande.

Ainsi le plan de contingentement demande que pour la mise en service d'une barge de 600 T, soit déchiré l'équivalent en cale d'automoteur.

Désigne soit la cargaison, soit le prix à payer pour le transport de cette cargaison.

Les taux de frêt à la tonne, obligatoires pour les contrats au voyage, sont fixés par le directeur de l'O.N.N. Cette

réglementation ne concerne que les frêts intérieurs. Les frêts à l'importation et à l'exportation sont libres et varient selon l'offre et la demande. Toutefois des accords entre les courtiers de frêt, les bateliers et les chargeurs ont imposé des frêts minima.

Les prix du frêt sont calculés de façon à couvrir les frais d'exploitation d'un automoteur pour une relation donnée, les frais d'affrètement, notamment la commission d'affrètement de 5 %, ainsi que :

- les péages spéciaux pour travaux de modernisation des voies ou pour circulation sur certaines voies (voir annexe N° 5 pour liste et taux),
- la demi-taxe d'affrètement. Elle est payée au marinier et mise à la charge de la marchandise,
- les frais de timbre de la lettre de voiture,
- les taxes de coordination prévues à l'article 24 de la loi du 22 mars 1941.

Les frêts sont établis à la tonne, en tenant compte :

- de constantes : il s'agit des frais fixes encourus pendant le chargement et le déchargement,
- d'un kilométrage virtuel : ce kilométrage est fonction de la difficulté de la voie empruntée, de l'encombrement, de l'enfoncement, et est accru, à raison de 24 %, d'un kilométrage de retour à vide jusqu'à la bourse d'affrètement la plus proche. Ainsi, pour une voie facile, il sera compté relativement peu de kilomètres virtuels par rapport à une voie difficile,

- de la densité de la marchandise : un système indiciaire prend en considération la densité de la marchandise. De la sorte, la rémunération du batelier est identique quelle que soit la densité de la marchandise transportée. A cet effet, lorsque la densité de la marchandise baisse, le prix du frêt augmente.

Le frêt à la tonne est appliqué au tonnage relevé selon les échelles lorsque le chargement est complet. A la mise à l'eau d'un bateau, il est délivré un certificat de jaugeage ; le bateau est équipé, à babord et à tribord, à l'avant, au milieu et à l'arrière, d'échelles dont la lecture, à vide et à pleine charge, permet de déterminer le tonnage avec une précision de 1 à 2 pour mille (300 à 600 kg pour 300 tonnes).

En cas de chargement incomplet, le tonnage à prendre en compte ne peut en aucun cas être inférieur au plus petit des deux tonnages suivants :

- le tonnage minimum fixé par le recueil des dispositions tarifaires pour la catégorie de marchandise considérée à l'enfoncement autorisé sur l'itinéraire retenu pour le calcul de la distance tarifaire,
- le tonnage maximum possible du bateau, comble compris le cas échéant, pour la marchandise transportée et pour l'enfoncement autorisé sur l'itinéraire retenu pour le calcul de la distance tarifaire.

La lettre de voiture, remise au transporteur, par le chargeur accompagne la marchandise. Après débarquement des marchandises leur destinataire donne décharge sur la lettre de voiture en indiquant :

- les dates et jours d'arrivée du bateau à destination et de la fin du déchargement,
- les relevés aux échelles de jauge au commencement et à la

fin du déchargement,

- les documents remis par le transporteur,
- les sommes payées par le destinataire,
- éventuellement les réserves.

Elle est ensuite remise au destinataire s'il paie le solde du frêt ou, dans la plupart des cas, au courtier si celui-ci paie le solde de frêt pour le compte de son donneur d'ordre.

La lettre de voiture, nominative, est un constat ou une preuve de la présence des marchandises à bord de la péniche. La forme nominative de la lettre est un obstacle à sa transmission et à celle des marchandises. Pour pallier les inconvénients de l'incessibilité de la marchandise durant le transport, un arrêté du 20 Juillet 1960 a créé le connaissement fluvial.

Les délais de planche, c'est-à-dire la durée de mise à disposition du bateau pour le chargement et le déchargement, sont fixés par le directeur de l'O.N.N. et indiqués sur la convention d'affrètement. Ils sont actuellement de cinq jours pour le chargement et le déchargement, et de quatre jours avec réversibilité pour les transports sur la Seine, l'Oise et de moins de 100 km.

Au-delà des délais de planche commencent à courir les surestaries. Au début de ce siècle, deux thèses étaient en présence, l'une définissant les surestaries comme un loyer, l'autre comme des dommages et intérêts. Des jugements furent rendus dans le sens des deux thèses.

Celle des dommages et intérêts nécessitait une mise en demeure à la fin des délais de planche pour que commencent à courir les surestaries. Par ailleurs, l'indemnisation généralement fixée d'une manière forfaitaire ne correspondait pas en fait à des

dommages et intérêts. La thèse du louage a donc prévalu, et actuellement le taux des surestaries est réglementé. Elles entrent en application sans mise en demeure et sont calculées par jour de calendrier avec fractionnement par demi-journée.

Le directeur de l'O.N.N. peut prescrire temporairement, pour l'ensemble ou pour une partie seulement des voies navigables, l'application de deux périodes de surestaries. Ces deux périodes existent actuellement.

La durée de la première période est fixée à trois jours de calendrier, quel que soit le délai de planche, et le taux de surestaries fait l'objet d'un tarif particulier.

La durée de la deuxième période, qui commence dès la fin de la première, est illimitée.

Le batelier ayant fait constater la date et l'heure du déchargement de son bateau par le destinataire de la marchandise, se présente au bureau d'affrètement qui lui délivre un "billet de tour", billet qu'il remettra avant l'ouverture d'une séance de bourse de son choix.

Les billets de tour sont classés dans l'ordre des dates et heures de disponibilité.

Les offres de transports recueillies par les courtiers de frêt sont effectuées au bureau d'affrètement. Outre les lieux de chargement et déchargement, il est indiqué sur le tableau d'affichage la nature de la cargaison, son tonnage, le prix du frêt, la date de mise à quai, le courtier.

Les transports inscrits, les billets classés, l'on procède à l'appel des bateaux. Le transporteur répond en annonçant le transport choisi. Puis il se présente au courtier pour établir sa convention de transport, et ensuite, il la présente au visa du bureau d'affrètement.

ROLE

Annexes

GRILLE D'INTERVIEW

DATE :

SEXE : M.
F.

1) Dans quel groupe d'âge vous situez-vous ?

- de 20 ans à 30 ans
- de 30 ans à 46 ans
- de 46 ans et plus

2) Etes-vous :

- marié
- célibataire
- veuf
- autres

3) Vous souvenez-vous de la dernière école fréquentée par vous ?

3a - Quelle a été la dernière année scolaire que vous avez faite ?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Pas d'école | <input type="checkbox"/> Enseignement technique |
| <input type="checkbox"/> 1 à 4 ans primaire | <input type="checkbox"/> C.A.P. |
| <input type="checkbox"/> 5 à 7 ans primaire | <input type="checkbox"/> B.E.P.C. |
| <input type="checkbox"/> Primaire complet | <input type="checkbox"/> autres |

4) Avez-vous des enfants ? combien ?

ANNEXE 1 - ENQUETE ARTISANS-BATELIERS

GRILLE D'INTERVIEW

=====

DATE :

SEXE : M.
F.

1) Dans quel groupe d'âge vous situez-vous ?

- de 20 ans à 30 ans
- de 30 ans à 46 ans
- de 46 ans et plus

2) Etes-vous :

- marié
- célibataire
- veuf
- autres

3) Vous souvenez-vous de la dernière école fréquentée par vous ?

3a - Quelle a été la dernière année scolaire que vous avez faite ?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Pas d'école | <input type="checkbox"/> Enseignement technique |
| <input type="checkbox"/> 1 à 4 ans primaire | <input type="checkbox"/> C.A.P. |
| <input type="checkbox"/> 5 à 7 ans primaire | <input type="checkbox"/> B.E.P.C. |
| <input type="checkbox"/> Primaire complet | <input type="checkbox"/> autres |

4) Avez-vous des enfants ? combien ?

.../...

profession de

	bateliers	(patron-contre :	non	autres
la vous-même	:	maître à la :	navigateurs	:
	:	part salariés :		:
otre père	:	:	:	:
otre grand-père	:	:	:	:
se de votre femme	:	:	:	:
rand-père de votre	:	:	:	:
as enfants	:	:	:	:
1	:	:	:	:
2	:	:	:	:
3	:	:	:	:
4	:	:	:	:
5	:	:	:	:



6) Êtes-vous propriétaire de votre bateau ?

oui non

En possédez-vous d'autres ?

6 a - Votre matériel a-t-il été acquis avec un prêt ?

oui non

6 b - Si oui, en quelle année ?

6 c - Dans combien d'années ce prêt sera-t-il entièrement remboursé ?

7) Estimez-vous que le radio téléphone à bord est :

utile inutile

7 a - Pourquoi ne l'installez-vous pas sur votre bateau ?

7 b - Parmi les appareils suivants, lesquels jugez-vous utiles à la navigation ?

barre hydraulique ou assisté	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
treuils avec moteur	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
radar	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
indicateur de giration	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non
installation automatique de protection contre l'incendie dans la salle des machines	<input type="checkbox"/> oui	<input type="checkbox"/> non

7 c - En possédez-vous certains et lesquels ?

7 d - Possédez-vous une automobile ?

oui non

Utilisez-vous pour :

- vos loisirs
- vos activités professionnelles
- autres

Les enfants ont-ils suivi ou suivent-ils leurs études ?

- En pension chez des parents ou amis pour fréquenter l'école à terre
- En internat privé
- En internat batelier (Ecole Nationale ou départementale)
- Inscrits à des cours par correspondance
- Suivis en classe de passage (par l'intermédiaire de l'O.N.N.)
- En C.E.T. batelier (comme internes)

a - Sont-ils candidats au C.A.P. bateliers ?
ou détiennent-ils ce diplôme ?

b - Poursuivent-ils des études secondaires ou
universitaires ?

c - Envisagez-vous d'inciter vos enfants à quitter
la Profession ? Pour quelles raisons

d - Quelle serait votre réaction si votre fils quittait
l'Artisanat Batelier pour embarquer sur pousseur ?

8 e - Souhaiteriez-vous que votre fille épouse un non-marinier

Si non, aurait-elle votre autorisation ?

9) Comment envisagez-vous votre retraite ?

à terre

en gardant votre bateau
comme bateau-logement

9 a - Si vous pensez débarquer, le ferez-vous dans une maison (ou un appartement) ?

dont vous êtes déjà
propriétaire

que vous comptez
acquérir

que vous comptez
prendre en loca-
tion

9 b - Cette habitation est-elle située ?

en ville

au village

au bord de l'eau

9 c - Etant en retraite, pensez-vous conserver une activité restreinte si vous en avez l'occasion ?

9 d - Accepteriez-vous de quitter la profession plus tôt en cas de rachat de votre matériel par l'O.N.N. ?

oui

non

10) Envisagez-vous de renouveler votre matériel ?

oui

non

10 a - Dans quel délai ?

- 1 an moins de 5 ans moins de 10 ans

10 b - Envisagez-vous d'acquérir ?

- chaland
1.000 T. barges
5,70 m. barges
11,40 m.

- pousseur
personnel pousseur en
service public

10 c - Comment envisageriez-vous le financement
de l'opération ?

- location vente
(leasing) prêt
bancaire crédit
hôtelier
- Caisse de Caution
Mutuelle

10 d - Quels sont les principaux problèmes que pose
la modernisation d'un bateau ?

10 e - Opteriez-vous éventuellement pour le secteur
libre plutôt que pour le secteur réglementé ?

avez-vous de la famille à terre ?

- oui non

les voyez-vous ?

souvent

parfois

rarement

11 a - Aux approches des fêtes, ou d'une manière habituelle,
recherchez-vous des transports vous rapprochant d'eux ?

12) Avez-vous des contacts avec les autres bateliers ?

fréquents

occasionnels

rares

12 a - Recherchez-vous ces contacts ?

12 b - Ces contacts vous permettent :

des rapports de voisinage

des rapports de syndicalistes

des moyens d'informations supplémentaires

12 c - Quand vous vous amarrez le soir, préférez-vous être
à bord avec un "voisin", ou recherchez-vous l'amarrage
en une seule file ?

12 d - Recherchez-vous le contact avec les gens "d'à terre"
et les entretenez-vous de vos problèmes ?

12 e - Discutez-vous avec eux des problèmes des transports
par voie d'eau ?

12 f - Où faites-vous, ou votre femme, les achats courants ?

12 g - Quelles sont vos relations avec les mariniers étrangers ?

Lisez-vous les quotidiens d'information générale ?

oui

non

lesquels ?

13 a - Lisez-vous le journal de la Navigation ?

parfois

jamais

raisons invoquées :

13 b - Avez-vous :

la télévision

oui

non

la radio

oui

non

Regardez-vous la télévision ?

parfois

rarement

Quelles émissions ?

Écoutez-vous la radio ?

parfois

rarement

13 c - Souhaitez-vous que la radio diffuse chaque jour un bulletin d'information destiné à la batellerie ; quelle heure vous semble la meilleure pour une telle diffusion ?

14) Connaissez-vous vos clients ?

14 a - Estimez-vous être à leur service ?

14 b - Estimez-vous que ce sont eux qui sont à votre Service ?

14 c - Estimez-vous que votre activité de transporteur les satisfait ?

14 d - Connaissent-ils vos problèmes ?

14 e - Connaissez-vous les reproches qu'ils adressent en général aux artisans bateliers ?

15) Les courtiers sont-ils au service des transporteurs ?

15 a - Sont-ils les représentants des clients ?

15 b - Font-ils correctement leur travail ?

15 c - Connaissez-vous des sociétés de courtage ?

15 d - Fournissent-elles davantage d'offres de transports aux bateliers qu'un courtier travaillant seul ?

Comment définiriez-vous l'Office National de la Navigation ?

- c'est le gouvernement
- c'est les grosses compagnies
- c'est un service administratif s'occupant de la voie d'eau
- c'est un organisme pour défendre les marinières

16 a - l'Office National de la Navigation est-il au service des marinières ?

16 b - Connait-il tous les problèmes des marinières ?

16 c - Connaissez-vous personnellement les directeurs des différents bureaux d'affrètement ?

oui

non

16 d - Comment qualifiez-vous vos relations avec ceux-ci ?

- les éclusiers :
- inexistantes
 - excellentes
 - bonnes
 - tendues

- orageuses
- mauvaises

autres :

- les gardes :

- inexistantes
- excellentes
- bonnes
- tendues
- orageuses
- mauvaises

autres :

- les Ingénieurs T.P.E. :

- inexistantes
- excellentes
- bonnes
- tendues
- orageuses
- mauvaises

autres :

17) Avez-vous des amis ou des parents travaillant :

- à l'Office National de la Navigation :

- dans ses services régionaux

oui non

- à Paris

oui non

- aux Ponts et Chaussées

oui non

- dans d'autres services ou directions du

Ministère des transports

 oui non

- en tant que courtiers

 oui non

17 a - En cas de besoins ou de problèmes particuliers faites-vous appel à leurs services ?

à votre avis, faut-il multiplier le nombre des garages à bateaux, plutôt augmenter les possibilités d'amarrage le long de certaines zones qui le permettent ?

18 a - Quels sont les endroits où devraient se construire les garages à bateaux ou les bornes d'amarrage ?

Indiquez-vous sur des relations déterminées ou des régions précises ?

- Nord
- les intermédiaires
- Nord Paris
- Nord Paris Rouen
- Nord Centre
- Nord Est
- Saône Rhône

Faites-vous de l'exportation ? Pourquoi et vers quels pays ?

21) Y a-t-il des régions ou des pays où vous n'avez jamais voulu effectuer des transports ?

22) Pour vous le tour de rôle, c'est :

- la justice
- le seul moyen de répartir équitablement les offres de transport
- c'est le fruit des luttes syndicales antérieures

Autres :

23) Combien y a-t-il de syndicats batailliers ?

24) Etes-vous syndiquée ?

oui

non

si oui

24 a - A quel syndicat ?

Depuis quand ?

24 b - Avez-vous des responsabilités dans ce syndicat ?

Assistez-vous aux réunions syndicales ?

Lisez-vous le journal de votre Syndicat ?

Connaissez-vous vos représentants syndicaux ?

si non : les raisons :

Quel est le rôle des syndicats de la batellerie ?

Les grands gabarits vous sont-ils profitables ?

Connaissez-vous des artisans transporteurs routiers ?

Ont-ils les mêmes problèmes que l'artisan batelier ?

Sont-ils vos concurrents directs ?

On assiste actuellement à une raréfaction des offres de transport. Comment expliquez-vous ce phénomène ?

Pensez-vous que pour obtenir des trafics nouveaux pour 38,50 m) il faille consentir certains aménagements de la tarification ou de la réglementation ?

Quels sont les problèmes essentiels que poseraient l'existence d'une coopérative batelière ou un groupement d'intérêt économique ?

À votre avis, des artisans bateliers auraient-ils une chance de succès en s'associant pour l'achat d'un convoi poussé ?

Croyez-vous qu'une entente artisan batelier, courtier individuel, artisan transporteur routier, serait une solution envisageable ?

Comment expliquez-vous l'hostilité des bateliers à la navigation continue ?

ANNEXE 2 - ENQUETE CHARGEURS FLUVIAUX

CHAMBRE REGIONALE
DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

SERVICE DES VOIES NAVIGABLES
DU NORD ET DU PAS-DE-CALAIS

ENQUETE
VOIE D'EAU - VOIE D'AVENIR

Raison Sociale de votre Entreprise.....

Quel est votre secteur d'activité économique ?.....

Quel est le nom et la fonction de la personne répondant à ce questionnaire ?

N :

Fonction :

NE RIEN
INSCRIRE
DANS
CETTE
COLONNE

1 - VOTRE ENTREPRISE UTILISE LA VOIE D'EAU

1

- essentiellement pour ses arrivages
- essentiellement pour ses expéditions
- pour ses arrivages et ses expéditions

Cochez la case correspondant à votre situation

2 - SI LES INFRASTRUCTURES FLUVIALES LE PERMETTAIENT, QUELLES SERAIENT LES TAILLES OPTIMALES DE VOS LOTS TRANSPORTÉS PAR VOIE D'EAU ?

2

a - Pour vos arrivages (en tonnes)

200 400 600 800 1000 1200 1400 1600 1800 2000 2200 2400 2600 2800 3000

100 300 500 700 900 1100 1300 1500 1700 1900 2100 2300 2500 2700 2900

a

b - Pour vos expéditions (en tonnes)

200 400 600 800 1000 1200 1400 1600 1800 2000 2200 2400 2600 2800 3000

100 300 500 700 900 1100 1300 1500 1700 1900 2100 2300 2500 2700 2900

b

Entourez le tonnage ou hachurez l'intervalle correspondant

3 - CET OPTIMUM EST DETERMINE EN FONCTION

3

- de la capacité de stockage de votre entreprise
- de la nature de votre processus de production
- de l'état de votre trésorerie
- autres critères, lesquels ?

Cochez la ou les cases correspondant à votre situation

EXISTENCE D'UNE INFRASTRUCTURE FLUVIALE AU GABARIT EUROPEEN (DIT DE 1350 T) SERVANT VOTRE ENTREPRISE VOUS INCITERAIT-ELLE ?

s

vos arrivages :

- à augmenter vos transports par voie d'eau
- à augmenter la capacité des lots transportés sans augmenter le tonnage total transporté actuellement
- n'aurait aucune réelle modification de votre politique de transport fluvial

vos expéditions :

- à augmenter vos transports par voie d'eau
- à augmenter la capacité des lots transportés sans augmenter le tonnage total transporté
- n'aurait aucune réelle modification de votre politique de transport fluvial

Cochez, dans chaque case, la case correspondant à votre situation

EXISTENCE D'UNE INFRASTRUCTURE AU GABARIT SUPERIEUR A 1350 T MODIFIERAIT-ELLE L'ATTITUDE DECRIE A LA QUESTION N° 4 ?

oui non

Si oui, pour quel gabarit ? T
quelle (s) modification (s)

.....
.....

AU NIVEAU DE VOTRE ENTREPRISE, QUELS SONT LES TROIS PRINCIPAUX POINTS D'ORIGINE DE TRANSPORT PAR VOIE D'EAU ET LES TROIS PRINCIPAUX POINTS DE DESTINATION ?

Points d'origine

Points de destination

1er.....
2ème.....
3ème.....

COMMENT PROCEDEZ-VOUS POUR OBTENIR LE PRIX DES TRANSPORTS PAR VOIE D'EAU ?

- L'entreprise s'adresse directement aux bureaux d'affrètement
- L'entreprise s'adresse à son courtier fluvial habituel
- L'entreprise s'adresse à la chambre syndicale des courtiers de frêt
- Autres solutions, lesquelles ?

CLASSEZ PAR ORDRE D'IMPORTANCE DECROISSANTE LES CRITIQUES CI-DESSOUS GENERALEMENT EMISES SUR LE SYSTEME D'AFFRETEMENT FLUVIAL

- no 1 a - le transport offert n'est pas sûr d'être accepté et réalisé
- no 2 b - on ne peut choisir le transporteur
- no 3 c - on ne peut discuter le montant des frêts
- no 4 d - imprécision des dates d'arrivée
- no 5 e - périodicité des séances de bourses insuffisante
- no 6 f - obligation de s'affrêter dans la bourse de la circonscription de l'entreprise
- no 7 g - autres critiques importantes.....

4 a

4 b

5 a

5 b

5 c

a

7

8 a

8 b

services annexes (lesquels ?)

13
b

Cochez les cases adéquates

COMMENT CARACTERISEZ-VOUS LA BATELLERIE ARTISANALE ACTUELLE ?

14

QUELLE CONCEPTION DE L'ARTISANAT BATELIER EST FONDÉE

- les contacts directs que vous avez eus avec la profession
- les rapports des agents responsables des arrivages ou des expéditions de votre entreprise avec la profession
- les articles parus dans la presse spécialisée ou non, sur l'artisanat batelier
- les discussions que vous avez pu avoir avec d'autres responsables d'entreprise
- autres

15
a

15
b

Cochez la ou les cases adéquates

POUR QUE VOUS DEVIEZ VOUS RELOCALISER, QUELS SONT PARMIS LES FACTEURS SUIVANTS, LES FACTEURS DETERMINANTS QUE VOUS PRENDRIEZ EN COMPTE ?

- le coût de transport d'amenée et de distribution
- la disponibilité de main-d'oeuvre spécialisée ou non
- la disponibilité foncière
- le climat social de l'endroit
- autres facteurs subjectifs, lesquels ?
- autres critères techniques, lesquels ?

16
a

16
b

16
c

Cochez la ou les cases adéquates

QUELLES SONT LES ACTIONS PRIORITAIRES QUE LES TRANSPORTEURS FLUVIAUX DEVRAIENT METTRE EN ŒUVRE POUR REpondre AUX EXIGENCES ECONOMIQUES ACTUELLES ?

CLASSEZ, PAR ORDRE PRIORITAIRE DECROISSANT, LES ACTIONS CI-DESSOUS

- 1^o a - Diversification du matériel
- 2^o b - Constitution de groupements
- 3^o c - Respect des dates d'arrivée
- 4^o d - Nouvelles formes de relations commerciales entre chargeurs et transporteurs (lesquelles ?)
- 5^o e - Autres actions souhaitées

1 n°

2 n°

3 n°

4 n°

5 n°

17
a

17
b

Le questionnaire est terminé, nous vous remercions de votre collaboration.

ANNEXE 3 - ENQUETE COURTIERS FLUVIAUX

NOM DE L'ENQUETEUR :

DATE DE L'INTERVIEW :

LIEU DE L'INTERVIEW :

ETUDE SUR LES COURTIERS

SIGNALETIQUE DE LA
PERSONNE INTERROGEE

NOM :

PRENOM :

AGE :

FONCTION EXACTE DANS LA SOCIETE :

NIVEAU SCOLAIRE :

C.E.P.

Brevet

BAC

Etudes Supérieures : lesquelles :

Spécialisations particulières dans l'affrètement fluvial :

SITUATION FAMILIALE :

Célibataire

Marié

Veuf

Divorcé

.../...

NOMBRE D'ENFANTS :

nombre de filles :

nombre de garçons :

PROFESSION :

a) des parents de l'interrogé.

- Père :

- Mère :

b) des Grands Parents de l'interrogé :

- G. Père Paternel :

- G. Mère Paternelle :

- G. Père Maternel :

- G. Mère Maternelle :

c) Profession de la conjointe :

d) Profession des enfants :

1°

2°

3°

4°

5°

.../...

DEPUIS QUAND EXERCEZ-VOUS LA PROFESSION D'AUXILIAIRE DE TRANSPORT ?

AVEZ-VOUS EXERCE D'AUTRES PROFESSIONS AUPARAVANT ?

AVEZ-VOUS DES RESPONSABILITES SYNDICALES :

- au sein de la Chambre Syndicale et lesquelles
- au sein de l'Union Fédérale des Chambres Syndicales et lesquelles
- Autres

.../...

10 AVEZ-VOUS DES FRÈRES ET SŒURS :

- Nombre de frères :
- Nombre de sœurs :

11 PROFESSION

	Frères	Sœurs	du Mari si Marié
1			
2			
3			
4			
5			

12 AVEZ-VOUS D'AUTRES PARENTS EXERCANT DANS LA PROFESSION

(AUXILIAIRE DE TRANSPORT AU SENS LARGE) ? SI OUI LESQUELS ET QUELLE PROFESSION ?

STRUCTURE DE LA SOCIETE

1 VOTRE SOCIETE EST-ELLE UNE SOCIETE FAMILIALE ?

(Appellation juridique)

2 VOTRE ENTREPRISE DISPOSE-T-ELLE DE PLUSIEURS ETABLISSEMENTS OU AGENCES ?

a) non oui

si oui : combien ?

b) Ces établissements ont-ils :

une activité spécifique différente mais complémentaire

une même activité

des activités spécifiques non complémentaires

autres

.../...

3 QUELLES SONT TOUTES LES ACTIVITES DE VOTRE ENTREPRISE AUTRE QUE LE COURTAGE FLUVIAL ?

- Commissionnaire de transport
- Transporteur public
- Agent d'Assurances fluviales
- Expert ou arbitre fluvial
- Constructeur ou réparateur de bateaux fluviaux
- Agrée en douane
- Transitaire
- Manutentionnaire
- Autres - lesquels ?

4 POUVEZ-VOUS NOUS FOURNIR EN POURCENTAGE LA VENTILATION DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES EN FONCTION DE CES DIFFERENTES ACTIVITES ?

	<u>Nature de l'Activité</u>	<u>% du C.A.</u>
1°)		
2°)		
3°)		
4°)		
5°)		

100 %

5 SI COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORT, POUVEZ-VOUS NOUS INDIQUER EN POURCENTAGE LES AFFRETEMENTS REALISES PAR ROUTE, FER ET EAU ?

- Affrètements fluviaux	%
- Affrètements routiers	%
- Affrètements S.N.C.F.	%
	<hr/>
	100 %

6 SI TRANSPORTEUR PUBLIC : VOTRE ENTREPRISE DISPOSE-T-ELLE ?

<input type="checkbox"/> de Wagons	combien :	capacité
<input type="checkbox"/> de Camions	combien :	capacité
<input type="checkbox"/> de Bateaux	combien :	capacité

7 POUVEZ-VOUS NOUS INDIQUER EN POURCENTAGE LA PART RESPECTIVE DE CES DIFFERENTS MODES DANS VOTRE ACTIVITE DE TRANSPORTEUR ?

Wagons	%
Camions	%
Bateaux	%
	<hr/>
	100 %

8 QUEL EST LE NOMBRE DE SALARIES DE VOTRE ENTREPRISE ?

- a) nombre =
- b) Pouvez-vous nous indiquer une ventilation en fonction des différentes branches d'activités ?

FONCTION COMMERCIALE

QUELLES SONT LES CHAMBRES SYNDICALES AUXQUELLES VOTRE SOCIETE EST INSCRITE ?

- Chambre syndicale de PARIS
- Chambre syndicale du NORD
- Chambre syndicale de NANCY
- Chambre syndicale de STRASBOURG
- Chambre syndicale de ROUEN
- Chambre syndicale du CENTRE
- Chambre syndicale de LYON
- Chambre syndicale du MIDI

VOTRE SOCIETE DISPOSE-T-ELLE D'AGENCES AUPRES DE CES CHAMBRE SYNDICALES ?
(autre que celle du NORD)

- oui non

si oui combien et lesquelles :

AUPRES DE LA CHAMBRE DES SYNDICATS OU VOUS ETES INSCRIT, REPRESENTEZ-VOUS OU VOUS FAITES-VOUS REPRESENTER PARFOIS PAR UN AUTRE COURTIER ?

VOTRE SOCIETE EST-ELLE REPRESENTEE PAR UNE AUTRE SOCIETE DE COURTAGE OU N'ETES-VOUS PAS INSCRIT AUPRES DES CHAMBRES SYNDICALES ET PAR QUELLES SOCIETES ?

VOTRE ENTREPRISE REPRESENTE-T-ELLE D'AUTRES ENTREPRISES DE COURTAGE DANS NOTRE REGION ? (Non inscrites)

QUELLES SONT LES REGLES DE CETTE REPRESENTATION ?

(Au niveau de la Commission de Courtage)

EN CAS D'ACCORD DE RECIPROCITE, QUELLE EST LA BASE DE CETTE RECIPROCITE :

VOTRE SOCIETE PROCEDE-T-ELLE A DES AFFRETEMENTS FLUVIAUX DANS DES PAYS ETRANGERS ?

oui *non*

si oui lesquels :

Belgique

Pays-Bas

Allemagne

Autres

.../...

COMMENT S'EFFECTUE L'AFFRETEMENT DANS CES PAYS PAR VOTRE SOCIETE ?

QUEL EST LE NOMBRE EXACT DE VOS "CLIENTS" ? (Chargeurs)
ET PRECISER LES PLUS IMPORTANTS .

POUVEZ-VOUS NOUS DECRIRE POUR LES 10 DERNIERES ANNEES L'EVOLUTION DE CE NOMBRE
ET POUR LES CLIENTS LES PLUS IMPORTANTS, LEURS OFFRES ?

QUEL EST LE SECTEUR D'ACTIVITE DE CES CLIENTS ?

QUELS SONT LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS FLUVIAUX QUE CES CLIENTS
VOUS DEMANDENT ?

- Contrats voyages
- Contrats aux tonnages
- Contrats à temps
- Contrats à voyages multiples
- Autres : Lesquels ?

LE SYSTEME DE REMUNERATION DU BATELIER AVEC NOTAMMENT AVANCE DE 50 % DE FRET
AU DEPART DU VOYAGE EST-IL UN FREIN A VOTRE ACTIVITE DE DEMARCHEUR, DANS LA
MESURE OU VOUS DEVEZ DISPOSER DES FONDS SUFFISANTS IMMEDIATEMENT ?

(Votre capital supporterait-il un accroissement du nombre de vos clients) ?

LES AGIOS BANCAIRES GREVENT-ILS VOTRE BUDGET D'UNE MANIERE IMPORTANTE ?

.../...

QUEL EST L'AVENIR DE LA PROFESSION DE COURTIER ?

.../...

COMMENT QUALIFIEZ-VOUS LE ROLE DE L'ADMINISTRATION DANS LE TRANSPORT FLUVIAL ?

.../...

QUELLE EVOLUTION LA PROFESSION BATELIERE SE DOIT DE REALISER ?

.../...

EXISTE-T-IL UNE CONCURRENCE ENTRE COURTIERS ?

.../...

LES CLIENTS EXPLOITENT-ILS CETTE CONCURRENCE ?

.../...

QUELS SONT LES PRINCIPAUX SERVICES QU'UN CLIENT ATTEND IL DE SON COURTIER ?

.../...

UN MEME CLIENT A A SON SERVICE PARFOIS PLUSIEURS COURTIER,
COMMENT S'EFFECTUE LEUR COLLABORATION ?

.../...

UNE REFORME DES STATUTS DE LA PROFESSION EST-ELLE SOUHAITABLE ?

.../...

Bibliographie

DOIT-ON MODIFIER LES MODALITES ACTUELLES DE LA REMUNERATION DU COURTIER ?

.../...

Bibliographie

- H.R. ALKER. *Introduction à la Sociologie mathématique* -
LAROUSSE - PARIS 1973 - 155 p -
- F. BEAUDOIN. *Conflans-Ste-Honorine et la batellerie* - éd. Association
des Amis du Musée d'Intérêt National de la Batellerie
Conflans-Ste-Honorine - 1973 - 95 p.
- R. BOUDON. *Les méthodes en Sociologie* - Ed. Presse Universitaire de
France - Collection "Que sais-je" - PARIS 1970 - 126 p.
- P. BOURDIEU. *Jean-Claude CHAMBREDON - Jean-Claude PASSERON -
Le métier de Sociologue* - Ed. Mouton PARIS 1973 - 357 p.
- TH. CAPLOW. *L'enquête sociologique* - Ed. Colin - Collection U2
Paris 1970 - 267 p.
- C.E.R.L.I.C. *(Centre d'études et de recherches de logistiques indus-
trielles et commerciales) Le Courtier* - Ed. Direction
des transports terrestres - PARIS 1973 - 80 p. -
- G. CORONIO. *Commerce et Artisanat* - Ed. Centre de Recherche Urbaine -
Paris 1971 - 206 p.
- M. CROZIER. *La Société Bloquée* - Ed. Seuil - Collection politique -
PARIS 1970 - 241 p.
- DIRECTION REGIONALE DE LA NAVIGATION DU NORD-PAS-DE-CALAIS .
Rapport Voie d'eau - S.N.C.F. - Imp. D.R. LILLE - 1977 -
- M. DRANCOURT . H. MOURIER - E. DE GOUTEL - *L'artisanat français* -
Ed. U.F.A.P. - PARIS 1971 - 515 p.
- L. FESTINGER et D. KATZ.
Les méthodes de recherche en sciences sociales - Ed.
Presses Universitaires de France-PARIS 1959-TOME 1-380 p.

- J. FLECHET. *Rapport du Conseil Economique et Social - Perspectives du transport fluvial français au regard des impératifs nouveaux de développement économique et d'amélioration du cadre de vie - J.O. n° 1 du 7.1.77. pages 1 à 3 -*
- M. FREYSSINET et F. IMBERT. *Mouvement du Capital et processus de paupérisation - Ed. Centre de Sociologie Urbaine - PARIS 1973 - 178 p.*
- G. GERMANI. *Politique, Société et Modernisation - Ed. DUCULOT - Collection Sociologie Nouvelles théories 1972 - 205 p.*
- R. JENOUDET. *Navigation Intérieure - Ed. Berger-Levrault - PARIS 1957-680 p.*
- P. JOSSE. *Aspects économiques du Marché des transports - Ed. Eyrolles - PARIS 1975 - 278 p.*
- A. LEGRAND. *Condition Economique et sociale des Mariniers du Nord - Ed. Journal de Merville - MERVILLE 1910 - 296 p.*
- F. LILLE; D. CHABAUB, F. MASSON, P. MESLIER, L. JUBELIN. *La Batellerie Artisanale - Ed. GETRAM - PARIS 1976 - 182 p.*
- L. LOUIS. *La Batellerie - Ed. DOIN - PARIS 1923 - 256 p.*
- W. MOORE. *Les changements sociaux - Ed. J. DUCULOT - Collection Sociologie Nouvelles théories 1971 - 195 p.*
- G. MORADOUGUIAM. *Structures et activités des entreprises de transport fluvial - Enquête de 1969 - INSEE - Collection E 1972-67 p.*
- L. MORICE. *Les transports fluviaux - P.U.F. - Collection "Que sais-je" PARIS 1968 - 128 p.*
- O.T.A.M. *La batellerie artisanale et son avenir - Direction des Transports Terrestres - PARIS 1973 - 113 p.*