

La batellerie se meurt
Lettre ouverte & réaction à la réunion du 20 mars 2010
Organisée par La Glissoire.

Mesdames, Messieurs,

Comme j'ai tenté de le faire lors de la réunion du 20 mars dernier, je me dois de réagir à certain propos tenus lors de cette réunion.

Tout d'abord, et afin qu'il n'y ait pas de d'équivoque, je dois me présenter, je suis Pascal ROTTIERS du Bateau AMETHYSTE. Nouveau dans la profession et exploitant sur le bassin de la Seine, en difficulté dès ma première année d'exploitation.

Par ailleurs, la publication de ce document n'est qu'un recueil de réactions et ne vient en aucun cas supplanter le travail des effectifs de La Glissoire, au demeurant remarquable, compte tenu de la mobilisation constatée lors de cette réunion. C'est pourquoi les propos qui suivent n'engagent que moi mais peuvent être la base de nouvelles réflexions ou réactions que je vous invite à formuler sans modération.

Cependant il s'agit peut être d'apporter une vision neuve sur les problèmes que nous constatons. Vision que je peux exprimer en tant que transporteur fluvial récemment installé, complété de l'expérience de ma vie antérieure.

1 - Mon constat.

Je suis profondément surpris par les méthodes de travail imposées par nos pourvoyeurs, en d'autres termes nos clients, à nous maintenir dans une ignorance volontaire sur leur prévisions annuelles d'activité.

Ce qui nous impose, en tant qu'exploitant, de ne pouvoir disposer d'aucune visibilité sur notre propre activité. Je ne peux croire en effet qu'aucune entreprise de courtage de fret n'ait un minimum de visibilité sur son chiffre d'affaire ni des objectifs à réaliser. Aucune entreprise ne travaille de cette manière, ne serait-ce que pour rassurer ou être en position de force vis-à-vis de ses créanciers, qu'ils soient banquier ou actionnaires.

Des accords et contrats sont incontestablement signés à l'année entre les chargeurs et les courtiers. Ces contrats désignant un tonnage attribué sur l'année avec un engagement réciproque de fourniture de cales.

Ce chiffre d'affaire assuré étant une base minimum à laquelle vient s'ajouter une activité au coup par coup complétant ainsi le CA de l'année.

Car nos client finaux, pour vivre, ont eux aussi des objectifs minimum d'activité à réaliser. Et clairement des carnets de commandes à remplir.

J'en arrive à l'absence d'engagement des courtiers vis-à-vis des transporteurs. En effet force est de constater que personne ne s'engage vis-à-vis de nous sur le court ou le moyen terme. Et je reste persuadé que la signature d'un contrat en bonne et due forme imposerait au courtier une façon d'agir différente. Car dès lors qu'un accord commercial est signé entre deux parties, en cas de non respect de l'une ou de l'autre la justice peut être activée.

Car nous avons pu constater lors de notre réunion que la seule arme juridique dont nous disposons à ce jour est dépourvue de base législative pour être appliquée.

Lorsque j'entends la réaction de dire, « Oui mais ils ne sont pas respectés », et bien je réponds, que c'est à vous d'utiliser la justice pour faire en sorte qu'ils le soient, et ne pas se laisser endormir par des propos, du type « Mais tu comprends cette année on n'a pas pu mais l'année prochaine ça ira mieux » Ou encore « si tu fais ça tu bosses plus avec nous... ». Nous sommes, pour la plupart, assistés de cabinets juridiques qui sont tout à fait en mesure de contrôler les contrats et de lancer des actions.

Une épée de Damoclès sur la tête permet d'agir avec plus de discernement.

2 – Mes réactions

J'ai entendu de nombreuses choses lors de cette réunion j'aimerais réagir sur ces différents points qui m'ont particulièrement marqués.

Tout d'abord sur le retour du tour de rôle. Ce mode de fonctionnement a découvert ses limites lorsqu'il était en application. Il empêche toute considération de relation commerciale suivie avec un client ou encore un courtier particulier. Je maintiens que le client a le droit de choisir son prestataire. D'autre part le courtier aussi peut désormais choisir de travailler avec l'un ou l'autre d'entre nous sur des considérations spécifiques au transport, à nos désidératas ou encore simplement eu égard à la confiance réciproque qui est établie entre lui et vous. Lorsqu'un client choisit un courtier et que celui-ci lui propose un prestataire donné, c'est son image qu'il engage à travers vous et le client peut très bien lui indiquer avec qui il préfère travailler.

La création d'une nouvelle coopérative. C'est créer un nouvel acteur économique qui aura en charge de récupérer des marchés, c'est donc accroître la concurrence sur le bassin. La création d'une telle institution ne fera pas disparaître les affréteurs déjà en place. Et la multiplication des acteurs ne peut que dévaluer encore plus les prix des transports. Certes les bateaux qui rejoindront cette nouvelle coopérative affaibliront les courtiers pour lesquels ils travaillaient auparavant, dans la mesure où les cales seront transférées, mais force est de constater que, si cela se produisait, d'autres bateaux viendraient encore compléter la flotte actuelle pour que ces affréteurs puissent survivre et respecter leurs engagements.

La comparaison avec les producteurs laitiers. Certes, en apparence, notre mode de fonctionnement ressemble fort au fonctionnement des agriculteurs ou éleveurs, en particulier dans un système coopérant et sur l'aspect de fixation des prix, que, pour le moment vous subissez. Mais la comparaison s'arrête là, car dois-je vous rappeler qu'il n'existe pas de politique fluviale commune qui compense les pertes des exploitants par des subventions. Le seul maître à bord en termes de prix, c'est vous, le chef d'entreprise, qui doit déterminer si oui ou non ce qu'on lui propose est viable pour son entreprise.

Fixer des prix et punir les bateaux qui ne les respectent pas. C'est je crois faire le jeu des affréteurs qui appliquent une politique du diviser pour mieux régner. N'importe lequel d'entre nous essaie de s'en sortir comme il peut en ces temps difficiles, et je ne vois pas en quoi, pénaliser l'un d'entre nous, sous quelques prétexte que ce soit, puisse démontrer au courtier que nous faisons corps. Par contre, tenter de vérifier les prix payés effectivement par nos clients pour nos voyages me semble plus efficient. Pour ce faire, il suffit de constater les chiffres d'affaires publiés de nos courtiers. Et de faire un rapide calcul pour s'apercevoir que notre seule commission versée ne peut être suffisante à de tels émoluments.

Sans les commenter et à titre indicatif voici quelques chiffres intéressants. Je dois préciser que ces chiffres sont accessibles à tous et gratuitement. Il n'y a donc aucune divulgation d'informations confidentielles.

AVR :

CA 2007 : 9 843 000 €- Résultat courant 282 000 € - Résultat net : 187 000 €

CA 2008 : 7 494 000 €- Résultat courant - 34 000 € - Résultat net : - 21 000 €

LOGISTRA : (toutes activités confondues)

CA 2007 : 62 370 000 €- Résultat courant 750 000 € - Résultat net : 500 000 €

CA 2008 : 70 270 000 €- Résultat courant 1 310 000 € - Résultat net : 870 000 €

STF :

CA 2007 : 6 789 000 €- Résultat courant 157 000 € - Résultat net : 129 000 €

CA 2008 : 7 573 000 €- Résultat courant 117 000 € - Résultat net : 104 000 €

DAVENNE Développement

CA 2007 : 2 930 000 €- Résultat courant -122 000 € - Résultat net : -177 000 €

CA 2008 : 4 457 000 €- Résultat courant 150 000 € - Résultat net : 136 000 €

SCAT

CA 2007 : 14 450 000 €- Résultat courant 300 000 € - Résultat net : 110 000 €

CA 2008 : 13 820 000 €- Résultat courant 280 000 € - Résultat net : 160 000 €

Apporter un commentaire sur ces seuls chiffres serait fortuit sans analyser les bilans dans leur ensemble, mais force est de constater que le transport fluvial génère un chiffre d'affaire considérable, ceci combiné à l'information que les TK transportés augmentent d'année en année, démontre que nous ne sommes pas dans une situation où il y a moins de marchandise à transporter, ni un surnombre de cales.

Notre source de développement est considérable dans la prise de part de marché par le report modal. Je pense que c'est sur cet aspect qu'il y a beaucoup à travailler.

Fixer des prix planchers. C'est là je pense une auto-condamnation. Si nous parvenions à légiférer sur ce point, cela signifie : absence de concurrence et désaveu de nos clients pour notre mode de transport. Donc perte de part de marché et enfin, si les prix sont fixés, même si nous prévoyons des moyens de réévaluation, je peux vous dire qu'ils seront fixés pour un moment. PRIX plancher = SMIC.

Mésaventure du BAYARD. Il est clair que ce monsieur a perdu un ami, mais sur ce point je vous demande de réfléchir à : combien a payé le client au final dans cette histoire ? Et Ou est passée la différence à votre avis ?

J'ai pu constater une chose, lors de cette première année d'exploitation, c'est que les clients connaissent les règles. Et ne rechignent pas à les appliquer, le désaffrètement, les surestaries, les frais de port, les changements de destination et même les droit de canaux sont des notions connues de nos client finaux. Or pourquoi nous est-il si difficile de nous faire payer sur ces points par nos courtiers alors que nos clients sont informés parfois facturés de ces prestations ?

Simplement parce que le courtier ne souhaite pas perdre son client.

Je ne trouve pas cela acceptable. Comme je le disais ci-dessus, le client connaît les règles. Et il n'est pas surpris lorsque ces factures lui parviennent.

Cette année j'ai déjà eu un manque à gagner de près de 15 000 € de CA par annulation de voyage, Et cela sans contrepartie. On me dit alors qu'ils seront remplacés par un autre équivalent pour le même client. Très bien, sauf que celui-ci à toujours lieu plus tard

dans le calendrier et qu'en général le CA généré par ces voyages est moins important. Il y a donc une perte sèche.

Sur le point particulier des droits de canaux, nous sommes la seule profession au monde qui ne répercute pas au client une taxe obligatoire.

Je vois mal une entreprise de transport routier ou encore un taxi ou une ambulance ne pas facturer les péages d'autoroute. Je ne comprends surtout pas pourquoi le législateur devrait intervenir sur ce sujet. Cette taxe est tout à fait justifiable auprès de nos clients, elle peut être détaillée sur la facture. Sortir les taxes VNF de notre coût de production nous enlèverait un épine du pied. Il suffit de vouloir l'expliquer au client..... Mais n'allons nous pas le perdre !!!

2 - Mes résultats & mon mode de calcul.

Pour ma part en 2009 j'ai fait 190 000 € de CA pour 1600 heures moteurs générant un déficit de 40 000 € avec 35 voyages dont 2 en Belgique avant de traverser. Ma situation est donc très critique car mes fonds propres sont négatifs et je me dois de les reconstituer pour échapper à la faillite et pouvoir prétendre à tout investissement plus ou moins lourd sur mon bateau. Investissements qui seront, un jour ou l'autre, nécessaires, je crois comme nous tous.

Je me suis livré à un petit exercice pour déterminer quel prix était viable pour mon entreprise. Je sais aujourd'hui que mon seuil de rentabilité correspond à 50% de mon investissement soit 250 000 €.

Ce seuil n'intègre aucune provision pour réparation ni de salarié supplémentaire.

Les calculs se basent sur une hypothèse de 300 jours travaillés pour 42 tours dans l'année sur le bassin de la Seine bien entendu. Car il est difficile de faire plus d'un tour semaine sur le bassin. Cela correspond à un coût journalier de 833,33 €.

Afin de reconstituer mes capitaux propres, je me suis fixé un objectif de 300 000 € de Chiffre d'Affaire cette année. Soit 1000 € par jour.

Pour atteindre cet objectif il me faut par exemple, pour 1050 tonnes par tour :

42 Bray - Rouen à 6,80 € soit 0.0181 € TK

48 Le Havre - Gennevilliers à 5,95 € soit 0,0186 € TK

21 Mouy - Rouen à 6.80 + 24 Le Havre - Gennevilliers à 6 € soit une moyenne de 0.0184 € TK

Nous pouvons constater que le prix à la TK qui m'est nécessaire correspond à environ 0,018 Cts de la TK. C'est pourquoi j'évoquais lors de cette réunion, le prix de 0,02 cts de la TK. À titre indicatif, il est plutôt actuellement de 0,0165 Cts du km. Probablement que certains d'entre vous auront besoin de moins ou de plus, et il serait intéressant de comparer les besoins sur les différents bassins et en fonction des types de bateaux. Voir aussi, comment peut être intégrée une notion de coût de revient à l'heure moteur.

4- Conclusion.

Voilà ce que je tenais à préciser, car le novice que je suis à tout de même la prétention de s'y connaître quelque peu. N'hésitez pas à commenter mes propos de manière constructive, cela pourra probablement aider au débat et à constituer un ensemble de revendications viables.

Pascal ROTTIERS- SARL FLUVIATRANS - Bateau AMETHYSTE.