

## Analyse transactionnelle du contrat type d'affrètement au voyage dans le transport fluvial de marchandises

Marianne Fischman et Emeric Lendjel

Programme de recherche FLUIDE, ANR-09-VILL-0006-02, Centre d'Economie de la Sorbonne, UMR 8174, CNRS - Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, juillet 2011.

Ce document n'engage que la responsabilité de ses auteurs

Spécificité française peu étudiée en économie, le contrat type a pour objet de diminuer les coûts de transaction. Dans le cadre de l'affrètement au voyage dans le transport fluvial de marchandises, il permet ainsi de préserver les avantages du marché. Surtout, cet outil juridico-institutionnel influe sur l'efficacité économique du secteur. Cette influence serait toutefois encore renforcée avec une meilleure utilisation devant les Tribunaux.

### *Le contrat type<sup>1</sup>*

Le contrat type d'affrètement au voyage est un dispositif réglementaire instauré par la Loi d'Orientation des Transports Intérieurs (LOTI) du 30 décembre 1982. Il est élaboré par les parties sous l'égide du Ministère et il est institué par décrets. Comme tout contrat, c'est un outil juridique d'équilibre contractuel visant à préciser les obligations et responsabilités respectives des contractants. Mais, surtout, le contrat-type est supplétif. Cela signifie que ses clauses 1/ sont appelées à s'appliquer de plein droit à défaut de convention écrite entre les parties ; 2/ ont vocation à combler les lacunes d'un contrat incomplet (BTL du 29/11/2010, p. 684). Par conséquent, le contrat type 1/ permet de ne pas avoir à redéfinir systématiquement des clauses relativement standards des contrats de transport ; 2/ laisse dans le même temps toute liberté contractuelle entre les parties et conserve le caractère consensuel du contrat commercial c'est-à-dire i/ complète les dispositions du droit des contrats et également celles qui se trouvent dans le code civil et dans le code de commerce auxquelles obéit le contrat de transport ; ii/ n'est pas du tout un modèle de contrat (une sorte d'idéal type) ; iii/ n'a pas non plus

vocation à intervenir sur les éléments opérationnels du contrat de transport (quand, pourquoi, à quel prix...).

Comme tout contrat, le contrat type a des effets (positifs et/ou négatifs) sur les coûts de transaction - à savoir, les coûts générés par l'échange : coûts de rédaction des contrats, coûts de règlement des litiges, coûts de recherche d'information, etc. - que les économistes cherchent à mesurer afin de déterminer l'efficacité de cette forme de gouvernance des relations entre agents économiques qu'est l'échange marchand (cf. ainsi Brousseau E., Glachant J-M (eds), 2002, Deffains B, 2002).

### *L'affrètement au voyage dans le transport fluvial de marchandises*

La transaction – transfert de biens ou services entre interfaces technologiquement séparables (Williamson, 1985, p. 1) – concernée par l'affrètement au voyage porte sur le transfert à une unité économique du service de transport de marchandises par voie fluviale. Elle comprend elle-même plusieurs sous-transactions: 1. le transfert de l'organisation et de la coordination du transport; 2. le transfert de la prestation de transport quai à quai à exécuter; 3. le transfert au quai de départ du soin de charger la marchandise sur l'unité fluviale; 4. le transfert au quai d'arrivée du soin de décharger la marchandise de l'unité fluviale à son arrivée au quai; 5. le transfert du soin d'assurer le bon fonctionnement des

<sup>1</sup> Une version beaucoup plus détaillée de cet article est à paraître, sous réserve d'acceptation des modifications, dans les *Cahiers Scientifiques du Transport* de décembre 2011.

infrastructures fluviales (dragage, signalisation, écluses, quais, etc.) au cours du transport. L'affrètement au voyage est une structure de gouvernance (marché) possible structurant les sous-transactions 1 et 2. Conformément au principe de remédiabilité (Williamson, 1985), elle est plutôt bien adaptée aux attributs de cette transaction (Fischman M et Lendjel E, 2010).

Le contrat-type d'affrètement au voyage (décret 96-855 du 30/09/1996 consolidé du 30/12/2000), en raison de son caractère supplétif, en préserve les avantages et influe sur l'efficacité économique du secteur. On sait en effet qu'en son absence (*de facto* jusqu'en 1996), d'importants coûts de transaction *ex post* et *ex ante* pèsent sur l'affrètement au voyage de transport fluvial de marchandises (*idem.*).

### *L'impact économique du contrat type sur l'affrètement au voyage*

Par nature supplétifs, les contrats type permettent d'éviter de **redéfinir pour chaque transaction des clauses relativement standards** (sous la responsabilité de quel acteur s'effectue le chargement et le déchargement des cales par exemple, ou encore quelle est la durée des délais de planche et les heures auxquelles ils débutent) et ainsi d'économiser les coûts de rédaction des contrats.

En tant que règle élaborée par les acteurs et ajustée par eux pour qu'elle leur soit la mieux adaptée et qu'ils s'y conforment, le contrat type **stabilise leurs représentations** *ex ante* et *ex post*, réduisant ainsi l'incertitude et donc les coûts qui peuvent en résulter. Par exemple, la distinction entre un « navire » et une « unité fluviale » est utile pour déterminer le déclenchement des délais de planche ; ou encore, la définition « des temps conventionnels de parcours » est déterminante pour distinguer l'utilisation de l'unité fluviale comme unité de transport ou stock flottant et en déterminer

sa rémunération, le démarrage des délais de planche, des surestaries...

Le contrat type **réduit les risques de comportements opportunistes** d'acteurs ayant un pouvoir de marché et les coûts qui y sont associés. Nécessairement impulsée par l'Etat (en raison des risques de perte d'avantages générée par l'élaboration de règles les mieux adaptées à tous les acteurs), la démarche d'élaboration des contrats types contraint tous les acteurs à s'y impliquer pour ne pas courir le risque de voir leurs intérêts lésés. Ce faisant, ils sont amenés à accepter entre eux des rapports et des clauses équilibrées *i.e.* qui conviennent à tous au terme de la négociation. La démarche même d'élaboration des contrats types incite ainsi les parties à accepter la rédaction de clauses conformes à l'intérêt général<sup>2</sup>. Sur le plan du contenu, l'obligation de fournir au transporteur des documents de transport contenant des informations complètes et précises sur la prestation à réaliser est un exemple parmi d'autres de règle définie par le contrat type pour réduire ces comportements opportunistes.

Par son incomplétude, le contrat type **évite de figer les relations contractuelles** qui évoluent dans le temps et tient compte de la complexité de la chaîne transactionnelle qui caractérise l'affrètement au voyage dans le transport fluvial de marchandises. En cela, il garantit la souplesse contractuelle et s'assure mieux du respect des conventions - ce qui limite les coûts.

Si le contrat type **réduit les coûts de gouvernance du marché**, on comprend immédiatement qu'il facilite *de facto* le recours à cette forme de gouvernance pour ceux qui l'utilisent déjà. En effet, il favorise les effets positifs du marché, à savoir l'obtention d'économies d'échelle et

<sup>2</sup> par exemple, le montant des surestaries doivent être pensés de façon à favoriser l'efficacité économique du secteur au bénéfice de l'ensemble des parties et de la société dans son ensemble.

d'envergure provenant de l'agrégation de la demande (Williamson, 1985, pp. 92 et suivantes). Mais il permet de surcroît **d'étendre le domaine d'efficacité du marché** en rendant possible l'externalisation de transactions auparavant internalisées en raison d'un degré de spécificité trop élevé des actifs engagés (*idem.*), cette extension – et donc le degré d'efficacité économique du contrat type – étant bien entendu liée aux modalités retenues dans le contrat type (sur le montant des surestaries et l'ampleur des délais de planche par exemple). Le raisonnement proposé par Williamson (*idem*) permet de le montrer en distinguant les effets du contrat type sur les coûts de production et de transactions.

Le premier type de coûts (coûts de production) dépend du degré de spécificité de l'actif à obtenir. Si l'actif est hautement spécifique, il ne peut être produit en série pour obtenir des économies d'échelle et d'envergure. Son coût de production sera donc identique en interne ou en externe. Dans le cas contraire, le marché a la capacité d'agréger des demandes hétérogènes et de permettre l'obtention d'économies d'échelle et d'envergure. Par exemple, le coût unitaire de transport d'un conteneur par voie fluviale sera moindre si les coûts fixes liés à la possession d'un bateau et d'un équipage sont répartis entre plusieurs chargeurs. Le recours à un prestataire de transport fluvial est ici moins coûteux que si chaque utilisateur devait exploiter sa propre flotte. La différence de coût unitaire  $\Delta C$  entre la production interne du service et son coût d'acquisition sur le marché est donc une fonction décroissante du degré de spécificité  $k$  de l'actif et asymptote à l'axe des abscisses lorsque  $k$  tend vers l'infini (*cf.* fig. 1).

Les seconds types de coûts (coûts de gouvernance : coûts de transaction *versus* coûts d'organisation) se rencontrent également dans les deux formes de gouvernance et dépendent également du degré de spécificité des actifs engagés dans la transaction.

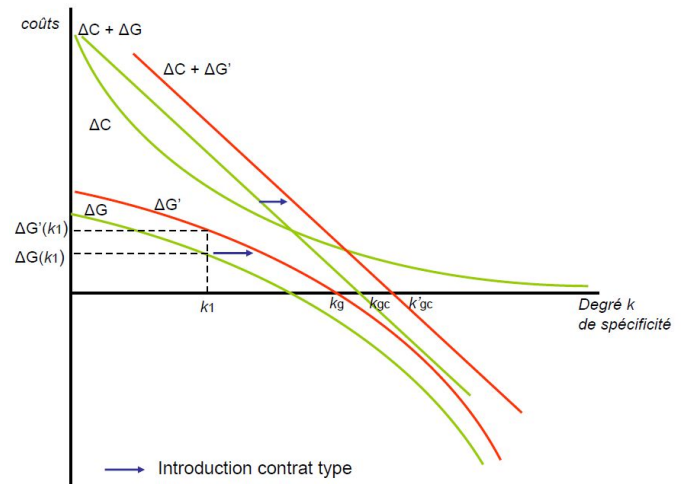


Fig. 1 (à partir de Williamson, 1985, p. 93) « Pour un niveau d'output donné ( $X = \bar{X}$ ) soit  $B(k)$  les coûts administratifs de la gouvernance interne et  $M(k)$  les coûts de gouvernance des marchés correspondants, où  $k$  est un indice de spécificité des actifs » (Williamson, 1996, p. 67).

On a donc  $\Delta G = B(k) - M(k)$ , quel que soit  $k$ .

Lorsque l'actif est peu spécifique, comme dans le cas d'un transport de vrac par une péniche Freycinet, le recours au marché engendre de faibles coûts de transaction. L'internalisation est alors nettement plus coûteuse que le recours au marché (et  $\Delta G > 0$ ). A l'inverse,

« l'organisation interne est favorisée lorsque la spécificité des actifs est grande, car le marché n'a pas la capacité d'adaptation nécessaire lorsque surviennent régulièrement des aléas. Le surcoût du marché ( $\Delta G < 0$ ) conduit à adopter une forme intégrée de gouvernance » (*idem.*).

C'est le cas lorsqu'il s'agit, par exemple, de réaliser fréquemment un transport fluvial d'hydrocarbures, transport nécessitant de surcroît un bateau et des compétences humaines spécifiques. La courbe  $\Delta G$  est donc décroissante et devient négative lorsque le degré de spécificité de l'actif dépasse la valeur seuil  $k_g$ .

A ne prendre en considération que les deux formes polaires de gouvernance (la hiérarchie et le marché), Williamson

considère que l'internalisation ne s'impose que lorsque la somme des deux coûts est négative (soit  $\Delta C + \Delta G < 0$ ), lorsque le degré de spécificité de l'actif devient supérieur à la valeur seuil  $k_{gc}$  (*ibid.*, p. 68).

Comment et où interviennent les contrats types dans ce raisonnement ? Leur introduction a pour objet de diminuer les coûts de gouvernance du marché,  $M(k)$ . A degré inchangé de spécificité d'actif (par exemple, si  $k = k_1$ ), l'écart entre les coûts de gouvernance s'accroît, avec  $\Delta G'(k_1) > \Delta G(k_1)$ . L'introduction de contrats types décale ainsi la courbe  $\Delta G$  vers la droite (pour devenir  $\Delta G'$ ). Les coûts de production n'étant pas affectés par l'introduction de contrat type, la courbe  $\Delta C$  reste inchangée, ce qui n'est pas le cas de la somme des deux coûts  $\Delta C + \Delta G'$ . Dans cette nouvelle configuration, le marché reste la forme de gouvernance la plus efficiente entre  $[0, k'_{gc}]$ , soit pour des degrés plus élevés de spécificité des actifs qu'auparavant  $[0, k_{gc}]$ . Pour un actif de degré de spécificité compris entre  $[k_{gc}, k'_{gc}]$ , le marché sera une forme plus efficiente que la hiérarchie, permettant ainsi d'obtenir des économies d'échelle et d'envergure supplémentaires à degré de spécificité inchangé d'actif. Les contrats types permettent donc d'étendre le domaine (ou la « part de marché »...) du marché par rapport à la hiérarchie.

Il va de soi que ce raisonnement ne prend pas en compte d'autres modalités organisationnelles, comme les formes hybrides, permettant d'obtenir les avantages du marché. Mais l'on peut légitimement supposer que l'effet qui s'applique au marché peut également s'appliquer aux formes hybrides (Ménard, 2004).

Pour conclure, les contrats types présentent donc des avantages économiques indéniables qui justifient que ce dispositif spécifique au droit français nous soit envié. En l'absence d'écrit, de temps conventionnels de parcours clairement définis, du coût et des risques

élevés du recours au contentieux et, enfin, de l'exclusion de certains acteurs essentiels à la transaction, du contrat d'affrètement, le contrat type est certes peu utilisé devant les Tribunaux. Pour autant, il constitue un garde-fou juridico-institutionnel essentiel pour fixer des règles du jeu strictes aux rapports marchands établis entre les acteurs dans ce secteur libéralisé, très atomisé, où les taux de marge sont très faibles et le niveau d'activité extrêmement sensible aux fluctuations économiques aujourd'hui très tendues en raison de la crise économique majeure.

### Bibliographie

Brousseau E., Glachant J-M. (eds.) (2002), *The Economics of Contracts: Theories and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002.

Bulletin du Transport et de la Logistique (BTL), numéro 3342 du 29/11/2010.

Deffains B. (2002), « Introduction », *Revue d'Economie Politique*, N° Spécial "L'Economie du Droit" coordonné par B. Deffains, vol. 112, n°6, nov-déc.2002, pp. 785-789.

Fischman M. et Lendjel E. (2010), « Les coûts de transaction dans le transport fluvial de marchandises : enseignements et préconisations pour développer l'affrètement au voyage », *Les 4 pages de FLUIDE*, juillet 2010, <[http://www.inrets.fr/les-partenariats/sites-heberges/fluide/seminairesrapports/publication\\_s.html](http://www.inrets.fr/les-partenariats/sites-heberges/fluide/seminairesrapports/publication_s.html)>

Ménard, C. (2004), « The Economics of Hybrid Organization », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160, pp. 1-32.

Williamson, O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press, 1985.

Williamson, O. (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford, Oxford University Press, 1996.

**Projet FLUIDE (Fleuve, Urbain,  
Intermodal, DurabLE)**

*Au service d'une mobilité durable : les  
grandes villes fluviales françaises et leur  
port.*

**Etude comparée Paris-Lyon-Lille-  
Strasbourg et comparaisons  
internationales  
(2010/2013)**



Paris, Lyon, Lille et Strasbourg disposent chacune d'un ou plusieurs ports fluviaux situés au cœur de leur aire urbaine. Ces derniers peuvent-ils être au service d'une mobilité durable pour approvisionner en marchandises leur aire urbaine, depuis les grands flux internationaux jusqu'à la distribution en ville ?

<http://www.inrets.fr/les-partenariats/sites-web-projets-de-recherche/fluide.html>

