

## **Les prix dans le transport fluvial de marchandises**

Pétronille REME-HARNAY, Fluide/Splott – 2013

### **Pour citer cet article, merci d'indiquer :**

REME-HARNAY,P. (2013). *Les prix dans le transport fluvial de marchandises*, 4 pages, Programme de recherche FLUIDE, Agence Nationale de la Recherche.

**Ce document n'engage que la responsabilité de son auteur**

Député dans les Yvelines, où est établie une forte communauté d'artisans bateliers, Arnaud Richard obtient la mise en œuvre de la loi **du 24 janvier 2012 relative à Voies navigables de France selon laquelle** : « au plus tard au 31 décembre 2012, le gouvernement remet au Parlement un rapport sur la formation des prix et des marges dans le transport fluvial ». L'Ifsttar est alors sollicité pour encadrer la rédaction d'un mémoire suivant la réalisation de ce rapport par le ministère<sup>1</sup>. Ce mémoire s'intéresse en particulier à l'indice du prix du transport fluvial du SOeS et cherche des indicateurs quantitatifs susceptibles d'éclairer la question de la formation des prix dans le transport fluvial, mais en vain. Pour le compléter, nous avons donc cherché à déterminer quels types d'éléments de réponse peuvent apporter les bases de données et si une analyse plus qualitative pouvait en donner d'autres.

## 1. L'indice des prix du transport fluvial du SOeS

Créé en janvier 2000, l'indice des prix du transport fluvial de fret est construit à partir de prestations de transport pour compte d'autrui réalisées par des entreprises immatriculées en France ayant pour activité le transport fluvial de fret. Lancé suite à une réunion entre la direction des transports terrestres, VNF et le SOeS, il avait pour but de surveiller les variations de prix suite à leur libéralisation complète en 2000 et en particulier vérifier si les artisans n'auraient pas à subir une trop grosse baisse de leurs prix. 80 entreprises environ sont interrogées sur la base de prestations représentatives de leur activité : des artisans (de 0 à 5 salariés) pour un tiers de ces prestations, des affréteurs ou courtiers, pour plus de la moitié, qui répondent pour des prestations confiées aux artisans, et des grandes entreprises (de 6 salariés et plus). Les prix sont ensuite présentés en indice pour suivre leur évolution<sup>2</sup>, ce qui ne permet pas de s'intéresser aux déterminants mais identifie les trajectoires des prix des différents types d'entreprises. Cela montre plus précisément qu'il n'y a pas eu de baisse significative des prix pour les prestations des bateliers, ni une grosse différence d'évolution entre les prix pour les bateliers et pour les grandes entreprises de 2006 à aujourd'hui. Pourtant, en 2002, J. Thomas, du SOeS soulignait que « l'évolution des prix pratiqués par les entreprises artisanales [était] nettement moins favorable que celle des grandes entreprises. Celles-ci ont pu imposer dans leur contrat un relèvement de leurs tarifs, liés en partie, aux prix des carburants et au coût du travail. Les artisans bateliers subissent au contraire les effets de la forte concurrence qui existe entre eux. Le rapport de forces est plus favorable au chargeur ou à l'affréteur».<sup>3</sup>

Ces deux constatations statistiques semblent contradictoires. Il faut dire que la qualité de l'indice s'est détériorée en douze ans. Aujourd'hui l'échantillon regroupe trente « fournisseurs » de données dont neuf gros affréteurs, quelques grandes sociétés, et une petite vingtaine d'artisans bateliers. Or selon les enquêtes ESANE de l'INSEE, 95% environ des entreprises de transport fluvial sont des artisans bateliers. Il n'est donc pas représentatif. Ensuite, cette façon de procéder ne permet pas de déterminer qui réalise vraiment la prestation puisque les affréteurs déclarent des prix pour les artisans. Enfin, découlant de cette dernière proposition, différents types de tarifs sont mêlés : un prix pour un artisan (souvent sous-

<sup>1</sup> Vaurie C., « Un rapport sur la formation des prix et des marges dans le transport fluvial de marchandises pour évaluer la santé économique du secteur », rapport de stage, 2012

<sup>2</sup> Par exemple, on peut noter qu'en moyenne annuelle de 2006 à 2008 les évolutions de prix sont très voisines pour les 3 catégories d'entreprises. En 2009 la baisse est très marquée pour les grandes entreprises et moins prononcées pour les artisans et les affréteurs.

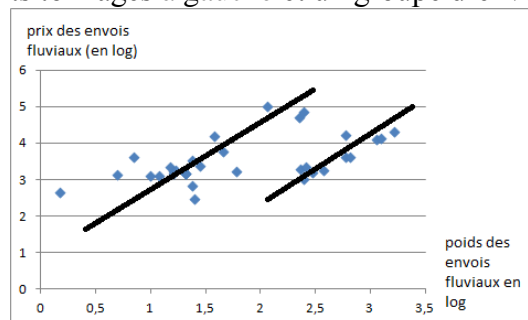
<sup>3</sup> THOMAS J., 2002, « Un nouvel indicateurs : l'indice des prix du transport fluvial de marchandises », notes de synthèse du SOeS, mai/juin

traitant) ne représentant pas la même chose qu'un prix déclaré par un courtier ou une grande entreprise fluviale. Par ailleurs, chaque année, le SOeS perd des prestations représentatives non remplaçables, les transporteurs fluviaux n'effectuant plus le type de service auparavant représentatif de leur chiffre d'affaires. Le suivi est donc difficile à assurer. D'autant que si les plus grosses entreprises sont réinterrogées souvent, ce n'est pas le cas des autres selon la règle Insee qui consiste à ne pas surcharger les petites entreprises de travail administratif lié aux questionnaires.

## 2. Les prix du transport fluvial dans l'enquête ECHO de Splott/Ifsttar

Dans l'enquête ECHO de 2004, le prix se rapporte également à une prestation appelée « envoi » définie comme « quantité de produit mise à disposition à un moment donné dans un même contrat pour être expédiée depuis un établissement expéditeur jusqu'à un autre établissement destinataire »<sup>4</sup>. Celle-ci n'est cependant pas « représentative » au sens du SOeS mais issue d'un tirage au sort aléatoire de 3 envois sur les 20 derniers de l'établissement avec forçage vers les modes alternatifs au mode routier. Le prix est exclusivement déclaré par le chargeur. Seul un côté du marché du transport fluvial est donc véritablement exploré. La base de données construite en 2004 porte sur 10462 envois, 20000 trajets et 2935 chargeurs. Nous avons retenu un échantillon de 34 envois fluviaux pour lesquels le prix avait été renseigné, ce qui est évidemment très faible<sup>5</sup> et sur lequel nous ne pouvons dire que peu de choses.

Notre échantillon peut être représenté sur un graphique (en log 10) qui porte en abscisses les prix des envois et en ordonnées leurs poids. Un nuage de points se dessine au sein duquel deux groupes semblent se distinguer (l'un allant de 1.5t à 46t, l'autre de 115t à 1660t) en fonction des tonnages, groupes qui pourraient conduire à des régressions linéaires distinctes : un groupe d'envois de petits tonnages à gauche et un groupe d'envois plus lourds à droite.



Nuage de points représentant les prix des envois en fonction de leurs poids (Harnay, 2012)<sup>6</sup>.

Seul l'un de ces groupes est intéressant. Il est en effet peu pertinent de travailler sur les dix-neuf envois de faibles poids de 1,5t à 46 tonnes, correspondant vraisemblablement à des conteneurs vides accompagnant d'autres envois vers l'étranger ou autre envois en lot partiel. Ces envois sont d'ailleurs systématiquement inclus dans une chaîne routière-fluvio-maritime. Reste un échantillon de quinze envois pour lesquels les chaînes ne sont plus maritimes. Pour

<sup>4</sup> Guilbault M., 2008, « Enquête Echo envois-chargeurs-opérations de transport » Rapport de synthèse, Inrets

<sup>5</sup> Par ailleurs, des champs importants de l'enquête sont exclus et biaisent les résultats que nous pourrions obtenir. En effet, l'enquête Echo exclut les activités d'extraction et les activités agricoles hors coopératives agricoles. Les combustibles minéraux solides et les produits pétroliers bruts sont quasi totalement absents du champ couvert, les minerais, minéraux et matériaux de construction brut ne sont couverts que très partiellement. Et seul un des établissements enquêtés est en charge de la récupération et du traitement des déchets. Pourtant ces champs constituent des domaines importants du transport fluvial.

<sup>6</sup> L'échelle logarithmique implique de considérer, pour le poids, le chiffre 1 comme correspondant à 10 tonnes, le chiffre 2, le chiffre 3 pour 1000t etc. ; pour le prix, 1000 euros correspondent au chiffre 3, 10000 euros pour le 4 etc. Les segments noirs représentent les possibles droites de régression à tracer pour ces deux groupes de tonnage

ceux-ci, nous constatons une forte liaison statistique entre prix et poids (coef. de corrélation 0.9) et prix et volume de l'envoi (coef. de corrélation 0.83) avec deux exceptions : deux envois dont le prix est lié à une valeur très élevée de la marchandise transportée et non au poids. Par ailleurs, ni la distance ni la durée n'apparaissent corrélées aux prix. Quoiqu'il en soit, il est impossible d'en déduire un schéma général de fixation des prix en raison du trop faible nombre d'envois concernés et de la spécificité du prix étudié<sup>7</sup>.

Aucune des deux bases de données contenant des prix de transport fluvial n'est donc susceptible d'éclairer la question des déterminants des prix.

### 3. L'enquête de terrain

Comme on l'a vu, l'indice du prix du SOeS montre une faible variation des prix du transport fluvial. Ce qui paraît curieux au regard des entretiens avec les transporteurs. Selon la CNBA (Chambre nationale des artisans bateliers), par exemple, les bateliers feraient plus de voyages qu'avant : « Après la libéralisation on a quasiment doublé le temps de travail. Avant on était sur du 1000 h travaillées et juste après 2000 ». Pourtant dans le même temps, selon les enquêtes annuelles entreprises, leurs chiffres d'affaire ont peu évolué. A en croire la CNBA, la productivité des bateliers a donc augmenté. On pourrait ainsi être amené à penser que les prix ont baissé pour les bateliers contrairement à ce que suggère l'indice des prix du SOeS. Devant l'impossibilité de recourir aux bases de données pour analyser les déterminants des prix et leur évolution réelle, une enquête de terrain a été effectuée par une stagiaire au sein de l'équipe Splott de Mai à Aout 2012<sup>8</sup>.

#### • Une explication de l'évolution des prix du transport fluvial par la CNBA

Pour la CNBA, il existe en réalité deux catégories de prix qui n'ont pas évolué de la même manière, « les prix des marchandises générales » (type céréales), pour lequel « on observe une forte diminution des prix depuis la libéralisation. Dans un premier temps le chiffre d'affaires et les marges des bateliers ne diminuent pas. Cela s'explique par un fort accroissement du temps de travail des bateliers et donc de la production de transport fluvial. Toujours selon la même source, depuis 2009, « les marges ont tendance à y diminuer malgré l'accroissement de la productivité ». D'un autre côté, le « le prix du transport spécialisé » (déchets par exemple) ont « augmenté constamment » sauf depuis 2010. Une partie de la récente stabilisation des prix s'explique par le fait que les charges ont diminué (TIPP, exonérations, etc.) et que cela s'est reporté sur les prix pratiqués par les chargeurs ».<sup>9</sup>

#### • Qui fixe le prix ? Le rôle des intermédiaires

Le transport fluvial est un secteur économique atypique puisqu'il est constitué d'environ 95% d'entreprises de moins de 6 salariés (soit 736 entreprises (dont 490 individuelles) selon la CNBA), entreprises que l'on nomme traditionnellement « artisans bateliers ». Seules 18 entreprises sur 800 ont plus de 10 salariés selon ESANE en 2010. Selon les enquêtes annuelles entreprises de 2007, les entreprises de moins de 10 salariés représenteraient cependant uniquement 30% du chiffre d'affaires total du secteur. Il s'agit en outre d'un secteur au sein duquel règne une concurrence acharnée et qui est soumis dans le même temps à une concurrence avec le mode routier, plus rapide et plus flexible.

<sup>7</sup> Pour plus d'information, voir Reme-Harnay, 2011, « la formation des prix dans le transport routier de marchandises. Partie 1. Les enseignements de l'enquête Echo » Rapport pour la DGITM, projet PRIX.

<sup>8</sup> Aucun rapport n'a pu être réalisé par la stagiaire, Sara Arrhioui, mais nous présentons ici une synthèse obtenue sur la base de nos discussions et ses retranscriptions d'entretiens.

<sup>9</sup> Entretien par Vaurie C. Arrhioui S., Juin 2012.

Afin de maintenir un accès au fret pour ces très petites entreprises, avait été mise en place en 1933 une réglementation qui imposait une répartition du fret entre bateliers à « tour de rôle » (en fonction du rang dans lequel leurs bateaux étaient disponibles après déchargement) et fixait un prix pour ce fret. Selon les entretiens menés auprès de la CNBA, la tarification alors mise en place par l'Office National de la Navigation (ancêtre de VNF) était fonction d'une multitude de critères : gabarit du bateau, type de bassin, région, kilomètres montant et avalant, nature, volume et valeur de la marchandise transportée, temps de parcours calculés été et hiver en nombre de jours (ou demi jour) et/ou en heures etc.<sup>10</sup> Le tarif alors calculé pouvait être soumis à négociation à la marge lors de commissions paritaires régionales (où siégeaient administrateurs des bureaux d'affrètement, clients et transporteurs). La question de la formation des prix était donc réglée par l'Office National de la Navigation. Depuis 2000 et la « libéralisation », les prix sont libres. Les bateliers ne sont plus protégés par le tour de rôle. Leur petite taille empêche l'accès au fret tout comme la possibilité de négocier les prix avec les chargeurs. C'est pourquoi ils recourent la plupart du temps à des intermédiaires, ou bien choisissent de se regrouper en coopératives pour accéder au fret.

Les bateliers ont un faible pouvoir de marché. Comme les pêcheurs face aux mareyeurs<sup>11</sup>, les bateliers en « voyage » toute la journée vont logiquement manquer de temps pour acquérir les informations les plus pertinentes sur le marché. Il y a néanmoins quelques exceptions de bateliers nous expliquant « sauter de leur bateau une fois arrivée à terre pour proposer un déjeuner dans un endroit chic à un client potentiel » à convaincre ou à fidéliser. Mais il aura fallu dépasser une certaine gêne liée à la différence de « classe » supposée, validée par une éducation et des codes différents entre l'artisan batelier et le cadre commercial dépêché par le chargeur. Comme le dit l'un des bateliers : « ayant arrêté l'école tôt, je ne me sentais pas de discuter avec ces gens diplômés et d'un autre monde ». Deux logiques s'affrontent : celle des courtiers (ou autres intermédiaires), souvent plus proches des logiques des chargeurs, dont le travail consiste à se maintenir au courant de la situation de concurrence, de l'état des rapports de force, des demandes des clients et des possibilités des bateliers, et à essayer d'obtenir la meilleure commission possible, une logique de maximisation du profit ; et celle des bateliers dont le travail consiste à naviguer pour déplacer du fret afin de rembourser leurs crédits liés à l'achat du bateau notamment, d'autant que celui-ci est à la fois lieu de travail et d'habitation, bref une logique de survie.

Les intermédiaires, courtiers ou commissionnaires<sup>12</sup>, dans le transport fluvial sont entre 30 et 40 (voir annuaire VNF). Ils sont donc bien moins nombreux que les bateliers et ont tendance à la concentration. Selon la CNBA, « les prix sont faits par ces intermédiaires. Les transporteurs choisissent ou pas de faire le trajet que leur propose l'intermédiaire. Dans 90 cas sur 100 le batelier ne maîtrise pas la tarification (...). Le transporteur subit les prix et il n'en est pas maître sur une grande partie du réseau. (...) Les intermédiaires maintiennent une pression sur les prix des bateliers ». En réalité, les intermédiaires doivent satisfaire dans le même temps chargeurs et bateliers. Leurs stratégies diffèrent d'un intermédiaire à l'autre selon son expérience (certains courtiers sont d'anciens bateliers, d'autres plus proches des chargeurs), son poids, ses connaissances (plutôt marketing ou comptable). Elles peuvent consister à essayer d'avoir un maximum d'informations sur les bateliers notamment concernant leur consommation de fuel pour tenter de la rationaliser, à proposer des ristournes aux clients pour

---

<sup>10</sup> Basée sur le prix de revient d'un automoteur Freycinet de 38m de long chargé à 300t avec un enfoncement effectif de 2 m, sur la distance virtuelle (unité de distance conventionnelle déterminée de telle sorte que les dépenses de transport fluvial soient identiques sur chaque unité de distance parcourue quelle que soient les caractéristiques de la voie).

<sup>11</sup> Jorion P., 2010, *Le prix*, Editions du Croquant

<sup>12</sup> Seront désignés respectivement courtier, l'intermédiaire qui agit au nom et pour le compte de son client et commissionnaire, celui qui agit en son nom personnel et pour le compte du client

les fidéliser, à garantir un nombre correct de rotations aux transporteurs sous contrat(oral) et si possible des retours chargés mais en lui demandant de la souplesse, etc. toujours afin de maximiser sa commission ou son forfait. Lors d'un entretien mené auprès d'un courtier, il parlera d'une « marge réalisée de 6% ». Pour eux, une transaction intermédiée se déroule de la façon suivante : « le client pose la question [du tarif], on interroge les transporteurs, pour voir ce qu'on peut répondre, surtout quand il s'agit d'un truc un peu particulier. On revient vers le client, et on lui propose un tarif. C'est sûr que c'est le courtier qui propose le tarif en premier ».

- **Comment se fixe le prix pour les bateliers ?**

On l'a vu, en raison de leur faible taille et de leur grand nombre par rapport aux intermédiaires et aux chargeurs, les bateliers ne font pas les prix. La théorie économique dirait qu'ils sont « preneurs de prix ». Leurs décisions portent uniquement sur l'acceptation ou le refus du prix annoncé pour un voyage (ou une série de voyages dans le cadre de contrat régulier).

Les fortes contraintes liées aux spécificités du secteur (emprunt pour achat du bateau, forte concurrence, recours majeur à la sous-traitance par les grandes compagnies comme Cemex et Lafarge etc.) incitent chaque entreprise à mettre en place des stratégies pour survivre. L'une d'elles, très répandue, consiste à augmenter la productivité des bateaux en navigant davantage, la législation permettant aux artisans de travailler bien plus longtemps que les salariés. En fonction des capacités physiques du batelier, de la présence de personnes pouvant prendre le relais de la conduite (salariés, femme..), ces stratégies peuvent être payantes. De même que les bateliers essaient autant que possible de diminuer les périodes d'attente du fret tout comme les retours à vide. Mais pour certains, les pressions liées à l'endettement sont si fortes qu'ils préfèrent accepter des trajets à perte pour faire rentrer de l'argent plus rapidement. Enfin, ils ont chacun une expérience, et une connaissance plus ou moins bonne de la structure du marché, de la conjoncture et de la comptabilité. Certains s'en remettent entièrement à leur donneur d'ordre. L'intermédiaire ou le chargeur rédige alors lui-même l'ensemble des documents comme leurs propres factures !

Afin de spécifier la composition d'un prix de revient pour un batelier, nous avons retenu comme exemple ici, celui d'un artisan propriétaire d'un bateau type Freycinet qui procède lui-même à des calculs de coût qu'il compare avec les prix proposés pour un trajet : « je travaille à la tonne-kilomètre nous explique t-il. Je fais un tableau avec mes charges fixes : assurance du bateau, emprunts, comptable, provisions aux montées en cale (tous les 5 ans) et j'y mets aussi mes cotisations sociales car mon comptable me les calcule pour l'année ». Ce chiffre qui somme ses coûts fixes est ensuite divisé par 290 jours (l'artisan anticipe un mois de vacances et un mois d'entretien du bateau sur lesquels il pourra rogner s'il tombe malade). Le chiffre obtenu désigne pour lui le coût du bateau à la journée. Ensuite tout dépend du type de voyage envisagé. Avec la distance donnée, il calcule un coût variable à la tonne kilomètre (fuel, péage, éventuelle douane, taxe, bassin...) qui vient s'ajouter un son coût fixe à la journée. Si le prix proposé dépasse la somme CF+CV, il l'envisage et sera prêt à accepter le prix si sa marge est suffisante. Si certains sont prêts à accepter des trajets à perte par nécessité, par mauvais calculs, la question de la marge acceptable reste à déterminer pour les autres.

Quoi qu'il en soit, si l'on devait donner un ordre de grandeur, il faudrait décrypter ce que chacun entend par prix et segmenter le transport fluvial en autant de segments qu'il y a de type de bateau, de bassin, et de marchandises transportées. A titre indicatif, on pourra noter qu'un batelier propriétaire d'un 1000 tonnes, exploitant sur la Seine, parle d'un « prix » moyen sur l'année de 0,0165 euros la tonne-kilomètre en 2010 et explique qu'il lui faudrait environ 0,02 euros pour « s'en sortir ». La même année, la CNBA estime le « coût moyen »

de l'ordre 0,034 euros à 0,048 euros la tonne-kilomètre en fonction du gabarit du bateau (voir site internet). VNF, enfin, avait réalisé en 2003 une étude indiquant un prix à la tonne kilomètre entre 0,03 et 0,06 euros et établissait une comparaison des « couts moyens de production » pour 1000 tonnes kilomètres qui seraient de 22,9 à 53,4 pour un camion, de 22,9 à 45,7 pour un train et de 7,6 à 38,1 pour un bateau mais n'expliquait pas ses calculs.

L'opacité en matière de prix et de marges réalisées par les différents acteurs du secteur (grande entreprises, intermédiaires, bateliers) ainsi que la divergence des points de vue sur la question rend toute opération de décryptage des prix délicate. D'autant que si certains prix baissent, d'autres montent comme l'indiquait la CNBA. Les bases de données fluviales ne nous permettent pas d'obtenir davantage d'informations sur leur formation ou leur niveau. Seule une enquête de terrain approfondie permet de déterminer que les rapports de force sont largement défavorables aux bateliers et que ceux-ci doivent trouver des ressources (coopératives, fédérations, initiatives personnelles etc.) pour tenter sinon de les inverser, du moins de les adoucir.

**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>

