



Rencontre avec la DGCCRF du Nord

Le 16 Septembre 2010, une délégation de La Glissoire était reçue par le Directeur de la DGCCRF (Dion Gale de la concurrence de la consommation et de la répression des fraudes) du Nord pour faire le point de l'enquête diligentée par ce service sur les réalités des pratiques en cours dans le transport fluvial. Cette enquête, rappelons le, avait été demandée par La Glissoire dès le début de la grève, en Avril. L'entretien a été des plus intéressants, même si, et le Directeur nous l'a précisé en préambule, il ne pouvait pas (pour des raisons liées à l'obligation de réserve qui prévaut dans toute enquête) nous livrer toutes les conclusions. Nous en sommes donc restés aux aspects essentiels qui ne manquent pas d'intérêt :

1- Manque de transparence dans la facturation :

Il nous a été clairement dit qu'une majorité de bateliers ne faisaient pas leur facture : lourde erreur qui met le prestataire batelier dans l'impossibilité de réclamer son dû tel que surestaries ou heures de nuit : *il nous a été signalé que des bateliers qui avaient facturé les heures de nuit et les surestaries à Dunkerque ont été payés des sommes facturées.*

2- Manque d'équilibre dans les contrats :

La DGCCRF a lourdement insisté sur le fait que rien ne doit être imposé dans un contrat commercial sans contrepartie : ainsi les délais de route imposés qui permettent de faire servir la cale fluviale de point de stockage gratuit sont inacceptables. De la même façon, les temps anormalement longs au chargement et au déchargement pour de très courts voyages constituent une anomalie. Le prix payé étant fixé essentiellement pour tenir compte de la distance à transporter et du temps de navigation, il y a un abus lorsque ce temps est multiplié par 3,4 5 ou plus sans contrepartie.

3- La libre concurrence n'est pas la jungle :

Dans les relations commerciales, les abus générés par une position dominante sont condamnables : le fait que des bateliers qui réagissent à des anomalies soient ensuite exclus d'affrètement par le courtier malhonnête relève de pratiques condamnables qui inquiètent la DGCCRF, à tel point que l'équipe d'enquête s'est bien gardé de citer des noms afin d'éviter les représailles des courtiers ou des clients à l'égard des bateliers.

4- La rémunération des courtiers :

Il nous a été clairement indiqué que la pratique de payer une commission à un courtier était pour le moins surprenante et constituait un cas exceptionnel dans le commerce : pour les enquêteurs, le courtier est clairement au service du client et doit de ce fait être rémunéré par lui. La rémunération d'un courtier par un batelier suppose qu'elle corresponde à quelque chose de précis, à une obligation définie et contractualisée : à l'heure actuelle un courtier ne se sent aucune obligation à l'égard du batelier, même pas celle d'imposer à son client le respect des textes existants.

5- La DGCCRF du Nord continue son travail :

L'enquête réalisée à ce jour qui (selon les termes du Directeur) a été faite dans l'urgence, dans un milieu très spécifique qu'ils connaissaient peu et mal a permis pour eux de déceler les pistes essentielles sur lesquelles ils vont se mobiliser : leur priorité est de travailler sur le déséquilibre des relations entre les donneurs d'ordre et les transporteurs. Ensuite vient le problème des prix anormalement bas, résultant des pressions exercées par les donneurs d'ordre sur les bateliers : dans cette approche, il n'y aura pas de démarche punitive à l'encontre des bateliers.

Par contre, à moyen terme, ils ont décidé de planifier leur travail pour enquêter sur l'équilibre des contrats d'affrètement avec la perspective de demandes de sanctions sur les cas avérés d'abus de position dominante.

6- Les bateliers ne doivent pas attendre le miracle DGCCRF :

Il nous a clairement été dit qu'il était impossible d'imaginer une situation normale et des relations commerciales saines si les bateliers continuent à négliger les règles élémentaires de toute transaction commerciale :

- Exiger un contrat clair et complet précisant tous les points (prix, délais, surestaries, heures de nuit, conditions...)
- Etablir une facture claire et appliquant les termes du contrat

Ce n'est qu'à cette double condition qu'il y a possibilité de faire aboutir les recours juridiques en cas de non paiement : l'action de la DGCCRF ne peut que nous aider, mais elle ne résoudra pas nos problèmes si nous restons aussi peu rigoureux dans notre majorité et si nous persistons à rester dans la crainte de la répression du courtier à notre égard.

La Glissoire travaille dans deux directions :

- Dans le cadre de la réforme des contrats types (la deuxième réunion se tiendra le 6 Octobre), elle propose un modèle unique de contrat d'affrètement avec obligation qu'il soit à bord de tout bateau effectuant un transport, complètement rempli et avec sanction prévue en cas de défaillance du donneur d'ordre.
- A l'issue de la refonte de ces contrats types, la mise en place d'un service d'aide à la facturation qui permettrait au batelier qui utiliserait ce service d'éviter le conflit individuel avec le courtier qui le pénaliserait ensuite.

Un tel service, appuyé par un juriste spécialisé en droit commercial permettrait de ramener à la juste raison les intermédiaires et donneurs d'ordre indéclicats qui tenteraient de maintenir le non respect des règles.

Le travail ne manque pas : en dernier ressort, il n'y a de solution pour nous qu'en sortant de notre isolement fort apprécié par les donneurs d'ordre...

Propositions et critiques sont les bienvenues !!!

Silence absolu côté du Ministère et de VNF

Cela semble devenu l'habitude de nos administrations de ne pas répondre aux courriers même quand ils émanent d'organisations représentant la profession !

Le 8 Septembre 2010, La Glissoire a écrit à Mr Vieu, Directeur des transports pour renouveler une demande (déjà formulée à l'audience du 28 Juillet 2010) de **suspendre la taxe d'accès au réseau** pour libérer les artisans bateliers pendant la durée de la crise. Ce geste symbolique qui aurait permis aux bateliers de bénéficier enfin d'une mesure concrète dans la crise reste sans réponse deux mois après sa formulation.

Rappelons par ailleurs que le même jour, La Glissoire demandait à ce que **les droits de canaux et les droits de Port** soient transférés à la charge des clients : la rapide étude de faisabilité promise par le Directeur n'a à ce jour donné lieu à aucune information en retour !!!

Ce même 8 Septembre, le nouveau Directeur Général de VNF, Mr Papinutti, était sollicité pour accorder une audience à La Glissoire afin d'étudier la mise en place de Structures (commission ? comité ?...) d'hygiène, de sécurité et de cadre de vie pour les personnes naviguant à bord des bateaux de navigation intérieure...aucun retour !!!

Cette obstination à laisser les choses en suspens, à attendre que les demandeurs s'essouffent, à opposer en toute circonstance un règlement qui s'oppose ou qui complique finit par nous obliger à penser que la seule volonté de nos responsables est de bloquer toute avancée significative pour la batellerie et de la maintenir au rang du parent pauvre.

Des nouvelles de EUBO

Déjà citée dans le N°49 de Cap à l'Amont, la démarche initiée par des bateliers Européens de créer une coopérative proposant la location du matériel fluvial des adhérents se construit.

Le 27 Septembre, l'assemblée générale a pris connaissance des difficultés mises par les banques pour financer le projet. A ce jour, 180 bateaux sont inscrits parmi lesquels des hollandais, des belges, des français, des allemands et des roumains et tous les tonnages sont représentés, du 38 m aux convois poussés de 4000 tonnes.

La banque tergiverse et exige l'inscription de 200 bateaux pour financer : ceux qui, pour justifier leur méfiance à l'égard de cette démarche, annonçaient qu'elle était pilotée par les banques néerlandaises trouveront ici réponse à leur préoccupation. Visiblement les banques trouvent leur intérêt à ce que la batellerie artisanale Européenne continue de s'effondrer :

L'Etat néerlandais a une position ambiguë et craintive face à cette initiative innovante qu'il ne facilite pas.

Enfin, les bateliers, fidèles à leur pensée répètent à qui veut l'entendre que de toutes façons, cela n'est fait que pour les plus gros afin d'écraser les plus petits : Exactement le même commentaire que pendant la grève des Bateliers Français mais cette fois ci la blague vient aussi bien des Pays Bas que de Belgique ou d'Allemagne : la preuve s'il en est besoin que la stupidité est universelle.

Faut t'il attendre qu'un maximum de faillites libère le parc d'un nombre suffisant de bateaux pour que les autres puissent travailler intensément et à bas prix ?

Voir l'appel ci-joint :



APPEL AUX BATELIERS EUROPÉENS

Aujourd'hui, la batellerie artisanale est arrivée à un tel point que pratiquement tout le monde a du mal à joindre les deux bouts.

Si nous continuons tous, de travailler de cette façon avec des tarifs inacceptables, le seuil approche et c'est le dépôt du bilan : c'est maintenant plus de 90 % de la batellerie qui est en grande difficulté, c'est énorme!!!

C'est pour cette raison essentielle que nous lançons cet appel à tous les bateliers EUROPÉENS.

EUBO a créé un nouveau concept innovant dans le marché du transport par voie d'eau. Le mode de fonctionnement et la transparence proposés nous offrent la possibilité de tous en profiter pour acquérir une meilleure position sur le marché et le rendre transparent, fiable, stable et durable.

EUBO offre à ses futurs membres (bateliers-artisans), les règles suivantes:

- 1 - Location de votre bateau par jour sur le grand tonnage pendant 312 jours (dont 31 jours d'arrêt rémunérés):
 - 50 cts / tonne/ jour (pour les bateaux à partir de 110m, sur tonnage à 3m maxi)
 - 54 cts / tonne / jour (pour les bateaux de 86 à 110m)
 - 58 cts/ par tonne / jour (bateau de 38 à 85m de long)
- 2 - Règlement de la première semaine le 21eme jour, puis paiement des semaines suivantes chaque semaine.
- 3 - Dès que votre bateau transporte, vous créez automatiquement du bénéfice (en plus de votre tarif de base) qui vous sera versé trois mois plus tard.
- 4 - Dès qu'une des coopératives vous loue au client pour faire un voyage, vos frais directs seront remboursés (le carburant, les frais du port, les droits de canaux, le pilote.....)
- 5 - Quand un client exige que le bateau doit faire des heures supplémentaires, il vous sera payé 0,04 ct par tonne et par heure (en plus de votre tarif journalier de base).

Le système EUBO signifie que ces recettes sont nettes.

Une position de force pour EUBO sur le marché:

La première règle de EUBO est la transparence et l'action collective : Il ne doit y avoir de secret pour quiconque :
C'est clair, c'est net pour tous les secteurs, aussi bien pour le batelier, les chargeurs et les affréteurs

c'est une offre de sérieux et de professionnalisme pour les clients

Plus nous serons nombreux, plus notre force augmentera : EUBO est imaginé par des bateliers, agit d'abord pour les bateliers, et réfléchit à tous les niveaux pour les bateliers

c'est un gage de réalisme et d'efficacité

EUBO a son siège aux Pays-Bas mais c'est une organisation pour tous les Artisans Bateliers dans l'enceinte de l'Union Européenne : tout le monde est bienvenu, chacun y a sa place

c'est une garantie de respect de tous

Si vous décidez de rejoindre les coopératives d'EUBO, vous resterez autonome de vos propres décisions. Vous resterez entrepreneur de votre propre entreprise.

En ce moment EUBO demande aux bateliers intéressés de signer une déclaration d'intention (sans aucune obligation). Plus il y aura de déclarations d'intérêt, plus nous serons fort pour faire des démarches sous toutes les formes.

Nous n'avons rien à perdre, et tout à gagner de se donner un moyen d'agir tous ensemble sur le marché des transports pour être efficaces...et retrouver une sérénité.

AVEC EUBO, VOUS GAGNEREZ DES EUROS!