



HAL
open science

Efficienc e du march é et “ contrats types ” : une analyse transactionnelle du contrat d’affr ètement au voyage dans le transport fluvial de fret

Marianne Fischman, Emeric Lendjel

► To cite this version:

Marianne Fischman, Emeric Lendjel. Efficienc e du march é et “ contrats types ” : une analyse transactionnelle du contrat d’affr ètement au voyage dans le transport fluvial de fret. *Les Cahiers Scientifiques du Transport / Scientific Papers in Transportation*, 2011, 60 | 2011, pp.7-38. 10.46298/est.12109 . halshs-04008565

HAL Id: halshs-04008565

<https://shs.hal.science/halshs-04008565>

Submitted on 28 Feb 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L’archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d’enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - ShareAlike 4.0 International License

Efficiencce du marché et « contrats types » : une analyse transactionnelle du contrat d'affrètement au voyage dans le transport fluvial de fret

Market efficiency and French « *contrats types* » : a transaction cost analysis of the voyage charter for freight inland waterway transport

Marianne FISCHMAN*

Centre d'Economie de la Sorbonne, UMR 8174 du CNRS

Emeric LENDJEL

Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne,
Centre d'Economie de la Sorbonne, UMR 8174 du CNRS

Résumé

Cet article procède à une analyse transactionnelle du contrat type d'affrètement au voyage dans le transport fluvial de marchandises. Spécificité française qui nous est enviée à l'étranger, le contrat type est pourtant peu étudié en économie. Nous montrons que, comme tout contrat, il a bien entendu pour objet de diminuer les coûts de transaction du marché spot de ce secteur pour préserver les avantages de cette forme de gouvernance. Surtout, nous mettons en évidence comment cet outil juridico-institutionnel influe, en raison de ses spécificités propres, sur l'efficacité économique du secteur. Nous repérons enfin les conditions d'utilisation devant les Tribunaux qui lui font encore aujourd'hui défaut.

Abstract

Based on insights from transaction cost economics, this paper analyses the French “*contrat type*” for a voyage charter in freight river navigation. The “*contrat type*” is unique to France and it is envied abroad. But, economists have barely studied it. The paper explains how this contract is used to economize transaction costs in this sector and preserves the advantages of the market governance structure. The paper emphasizes how this legal institutional tool influences the economic effectiveness by highlighting its own characteristics. Finally, the paper identifies the necessary requirements that lack today to use this contract in court.

Mots clés : transport fluvial, contrat type, coûts de transaction
JEL : K29, L92, L14

* Projet ANR « Ville Durable / Fluide ». Nous remercions les deux rapporteurs pour leurs remarques et suggestions ainsi qu'O. Bailleul (CNBA), F. Odier et C. Rose (AUTF) pour le temps qu'ils nous ont consacré et les informations relatives à la refonte actuelle des contrats types fluviaux qu'ils ont accepté de porter à notre connaissance. Nous restons bien entendu seuls responsables des erreurs et opinions émises dans ce texte.

Introduction

Instrument utile et apprécié des acteurs du transport en général, les contrats types¹ dans le transport fluvial de marchandises doivent aujourd'hui être actualisés. L'objet de ce travail vise à en expliciter les enjeux pour le secteur sous l'angle de l'analyse économique. Sous cet angle, la théorie des coûts de transaction est un outil particulièrement adéquat pour aborder les contrats types dont l'objet vise précisément à réduire ce type de coûts. A contrario, dans un monde sans coût de transaction (néo-classique) ou d'asymétrie d'information entre agents parfaitement rationnels (modèle principal/agent), les contrats types ne serviraient à rien. C'est donc logiquement sur l'analyse néo-institutionnaliste que s'appuie ce travail.

Dans ce cadre théorique, tout contrat est forcément incomplet. L'incomplétude de ce dernier provient pour partie du coût lié à sa rédaction exhaustive et, pour une autre, de la nécessité de conserver la souplesse et la flexibilité utiles à la réalisation de la transaction en cas d'aléas (Williamson, 1985 ; 1996). La problématique des rédacteurs des contrats types consiste donc à conserver cette souplesse et à préserver les avantages du marché tout en réduisant les coûts associés aux échanges marchands, essentiellement liés aux risques de comportements opportunistes des agents.

Dans le transport fluvial, ces risques concernent avant tout le contrat d'affrètement au voyage qui domine en nombre et en fréquence les autres contrats. Ce travail analysera donc principalement l'effet du contrat type d'affrètement au voyage (décret 96-855 du 30/09/1996 consolidé du 30/12/2000) sur la transaction de transport fluvial de fret.

Nous montrerons que les contrats types permettent, en cas d'utilisation d'actifs à degré moyen de spécificité comme c'est généralement le cas ici, de préserver assez bien l'efficacité de la forme de gouvernance du marché. Leur existence favorise les effets positifs de cette forme de gouvernance, à savoir l'obtention d'économies d'échelle et d'envergure provenant de l'agrégation de la demande (Williamson, 1996, p. 66 et suivantes). Elle permet également de réduire les coûts de rédaction des contrats, de stabiliser les représentations des acteurs et les risques de comportements opportunistes des acteurs ayant un pouvoir de marché. Nous montrerons toutefois que des améliorations peuvent encore être apportées.

Surtout, les contrats types étant *a priori* rédigés par la profession afin de diminuer les coûts de transaction *ex ante* et surtout *ex post*, cette dernière les utilise logiquement largement. Une exception toutefois, les acteurs du transport fluvial y ont rarement recours devant les Tribunaux. L'article se propose donc d'en explorer également les raisons à l'aide de la théorie des coûts de transaction. En particulier, nous examinerons en quoi les comportements opportunistes des acteurs peuvent être favorisés par l'incomplétude du dispositif réglementaire actuel et affecter en cela l'efficacité du marché spot.

Pour cela, nous commencerons par faire un état de la littérature sur l'approche transactionnelle des contrats types (1). Nous utiliserons ensuite cette approche pour analyser l'affrètement au voyage (2), afin d'examiner les effets d'un contrat type sur cette structure de gouvernance (3) et en déterminer les conditions d'efficacité (4).

¹ Outil juridique d'équilibre contractuel visant à préciser les droits et les obligations des contractants et à viser leurs responsabilités collectives, le contrat type n'est évidemment pas un modèle de contrat. De nature réglementaire, c'est un outil juridico-institutionnel dont les caractéristiques essentielles sont d'être supplétif et de tirer sa légitimité d'être rédigé par les acteurs socio-économiques qui se l'approprient tout en leur laissant entière liberté contractuelle. Pour une définition plus précise, voir *infra* section 1.

1. L'absence de littérature économique sur les contrats types

L'analyse économique des dispositifs juridiques se situe dans le prolongement de l'analyse économique du droit – *Laws and Economics* - (Deffains, 2002). L'analyse économique du droit « se propose d'appliquer les outils d'analyse et les critères de jugement des économistes à l'explication et à l'évaluation des règles juridiques » (*idem.*, p. 785). Son objet ne porte pas seulement sur les règles juridiques elles-mêmes (Stigler, 1964 ; North, 1990, 1992 ; Alchian et Demsetz, 1972) mais étudie également les comportements des acteurs ayant partie liée avec le droit (les juristes, les propriétaires d'actifs, les pollueurs ou encore les parties contractantes...) (Coase, 1960 ; Easterbrook et Fischel, 1991 ; Cooter, 1997 ; Levine, 1998; Posner, 1998).

Ce faisant, les économistes ont développé une analyse économique des contrats (Brousseau et Glachant, 2002). Il s'agissait à l'origine de comprendre comment les agents se coordonnent de manière décentralisée à l'aide de contrats. Avec l'analyse néo-institutionnelle développée par Coase (1937) et Williamson (1985, 1996), les économistes ont plutôt cherché à analyser l'efficacité économique des différents contrats – leur impact sur la valeur des produits échangés, sur l'allocation des ressources, sur les comportements et les décisions des acteurs, et donc sur le bien-être collectif. A notre connaissance, on ne trouve dans cette littérature aucune référence – ni d'analyse - aux contrats types, ni en France, ni, *a fortiori*, à l'étranger (Ruester, 2010). Ce déficit s'explique probablement par le fait qu'un tel dispositif (ou son équivalent étranger) ne se rencontre qu'en France depuis 1986.

La Loi d'Orientation des Transports Intérieurs (LOTI) du 30 décembre 1982 a en effet conduit en 1986 à l'institution par décrets de contrats types dans les transports terrestres. Elaborés par le Conseil National des Transport (CNT) sous mandat du Ministre chargé des Transports, ils ont pour objet de compléter 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. De nature réglementaire, le contrat type est toutefois supplétif, c'est-à-dire que ses clauses sont appelées à s'appliquer de plein droit à défaut de convention écrite entre les parties. Elles ont également vocation à combler les « manques » d'un contrat incomplet (BTL du 29/11/2010, p. 684). Le contrat type permet ainsi de ne pas avoir à redéfinir systématiquement des clauses relativement standard des contrats de transport. Il laisse dans le même temps toute liberté contractuelle entre les parties et conserve le caractère consensuel du contrat commercial.

Un contrat type peut ainsi se définir par quatre critères. Il s'agit

1. d'un dispositif de coordination entre les parties (Brousseau et Glachant, 2000, p. 33)
2. d'un dispositif négocié et défini *ex ante* par l'ensemble des acteurs - ou de leurs représentants - d'une transaction;
3. d'un dispositif visant à définir une norme collective pour une transaction donnée pour tous les acteurs d'un territoire donné ;
4. d'un dispositif à caractère « supplétif », qui s'impose donc aux parties dans une transaction donnée à défaut de contrat écrit explicite. En tant que tel, il est nécessairement impulsé et accompagné par les pouvoirs publics.

Si l'on rencontre une littérature économique sur des phénomènes réunissant un ou plusieurs de ces critères, aucune n'aborde à notre connaissance des phénomènes rassemblant les quatre critères.

Contrat incomplet

L'approche néo-institutionnaliste des contrats porte tout particulièrement sur l'intérêt d'avoir des contrats incomplets pour lutter contre l'incertitude inhérente aux activités économiques (Williamson, 1985 ; Brousseau et Glachant, 2002 ; Masten et Saussier, 2002). Cette analyse économique des contrats repose en effet sur une définition des contrats comme

« un ensemble d'engagements réciproques entre deux parties destiné à leur permettre d'économiser sur les "coûts de transaction" » (Brousseau, 2005, p. 3). Un contrat instaure ainsi un « ordre privé » (Williamson, 1993, p. 98) et une procédure à suivre en cas de litige (Brousseau et Glachant, 2000, p. 32). Le contrat protège les parties contractantes en leur offrant une garantie d'exécution de leurs obligations respectives sous peine de sanction. Surtout, le contrat offre aux parties une garantie contre le risque de perdre la valeur qu'elles engagent dans la transaction en cas de conflit (Brousseau et Fares, 2002, p. 823).

Mais, parce que le contrat force les parties à exécuter les obligations décrites dans ses clauses, il introduit une certaine rigidité dans les relations entre les parties contractantes. C'est pourquoi, l'approche transactionnelle considère que tout contrat est forcément incomplet (Williamson, 1985, p. 178). L'incomplétude de ces derniers provient pour partie du coût lié à leur rédaction exhaustive et, pour une autre, de la nécessité de conserver la souplesse et la flexibilité utile à la réalisation de la transaction en cas d'aléas (*idem*). Dans un environnement économique incertain, l'incomplétude des contrats est donc généralement pensée comme source d'efficacité économique dans la mesure où elle donne aux acteurs une souplesse - indispensable pour la réalisation de leurs transactions - que n'aurait pas un contrat qui figerait les relations entre les parties contractantes. Cette souplesse permet ainsi aux contractants d'exécuter un contrat malgré le décalage temporel qui pourrait exister entre sa signature et son exécution, l'incomplétude du contrat compensant les inadaptations qui l'auraient sinon entaché du fait d'obligations souscrites *ex ante* mais devenues *ex post* désuètes voire inadéquates au point parfois de rendre si peu efficiente la transaction que sa réalisation soit économiquement impossible (Brousseau, 2005, p. 3).

Pour notre compréhension des contrats types, cette littérature nous permet d'avancer que, dans un environnement incertain composé d'agents à rationalité limitée et soumis à des asymétries d'informations, le contrat apparaît comme un outil permettant à la fois de limiter les coûts associés aux transactions à réaliser et de lutter contre l'incertitude liée aux aléas d'exploitation.

Normes et institutions collectives

Une autre partie de la littérature néo-institutionnaliste susceptible de nous intéresser porte sur les 2^{ème} et 3^{ème} critères définissant un contrat type. North (1990) met ainsi en évidence le rôle des normes et institutions collectives (publiques ou non) sur l'efficacité des transactions. Ces institutions collectives peuvent être

« formelles (comme les codes de déontologie ou les règlements d' « autorégulation » mis en œuvre par les « ordres » et les fédérations professionnelles) ou « informelles » (comme les normes de comportements qui s'imposent dans les réseaux professionnels : professions, groupes sociaux, ethnies...) » (Brousseau et Glachant, 2000, p. 33).

Ainsi en est-il des normes (Lévêque, 2004) et des signaux collectifs de qualité (Barzel, 1982 ; Raynaud 1997 ; Raynaud et Sauvée, 2001).

Cette littérature questionne l'efficacité de ces dispositifs, ce que nous nous proposons de faire ici pour les contrats types. Selon Ménard, une institution

« un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles, cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encastrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisation des transactions » (Ménard, 2003, p. 106).

Cette définition met en exergue le fait que les contrats types ne peuvent exister sans dispositifs pour les rendre opérationnels, que ces dispositifs ont un coût et que l'ensemble

conditionne l'efficacité (Williamson, 1993) et le volume de transactions d'affrètement au voyage².

Dans cette même perspective, l'économie des conventions considère les contrats (et donc *a fortiori* les contrats-type) comme des conventions.

« Les conventions peuvent être appréhendées comme des cadres interprétatifs mis au point et utilisés par des acteurs afin de procéder à l'évaluation des situations d'action et à leur coordination. [...] Les conventions sont ainsi des formes culturelles établies collectivement permettant de coordonner et d'évaluer » (Diaz-Bone et Thévenot, 2010, p. 4).

Ainsi définies, les conventions constituent un mode de coordination des acteurs fondé sur « le « partage » de régularités de comportements, d'attentes (ou de représentations) » (De Larquier *et al.*, 2009, p. 2). A ce titre, les conventions réduisent les incertitudes et, ainsi, les coûts de transaction. En effet, avec des agents à rationalité limitée, personne ne sait parfaitement comment l'autre agit car personne n'agit exactement comme soi-même, ce que chacun sait. Les contrats servent à réduire cette incertitude, car ils définissent les droits et les devoirs de chacun. Ainsi, les contrats - et *a fortiori* le contrat type - permettent aux agents à rationalité limitée de s'appuyer sur des mécanismes (des règles) établi(e)s sur la confiance mutuelle et la reproduction d'un modèle qu'ils constatent, approuvent (voire ajustent en fonction de leurs intérêts) et explicitent : la solution déjà adoptée par les acteurs – les usages – à laquelle ils se conforment parce qu'elle leur paraît la mieux adaptée. Cette solution qui sert de modèle de représentation et de comportement devient la norme adoptée par ceux qui l'ont produite. Chacun adopte ainsi par spécularité mimétique le comportement attendu car tous se conforment aux règles produites socialement par les acteurs eux-mêmes, c'est-à-dire à la convention en tant que phénomène social d'auto-organisation. Les conventions engagent alors au sens juridique du terme les acteurs qui les ont produites. Cette adoption génère une régularité dans les pratiques, partagée par les acteurs qui produisent ces pratiques et les normes sur lesquelles elles se fondent. Tout l'intérêt économique de cette stabilisation des anticipations étant bien entendu qu'elle réduit l'incertitude et les comportements opportunistes que cette dernière rend possibles – soit, donc, par ricochet, les coûts de transaction qui y sont associés.

Cette littérature reste toutefois incomplète pour notre étude puisqu'elle n'aborde pas le quatrième critère caractérisant les contrats types : leur caractère supplétif. Cet éclairage apporté par la littérature sur les contrats doit donc être poursuivi avec l'analyse des effets économiques du contrat type dans ce secteur. A cette fin, nous focalisons notre attention sur l'affrètement au voyage dans le transport fluvial de marchandises. Actuellement objet d'une refonte, le contrat type d'affrètement au voyage (décret 96-855 du 30/09/1996 consolidé du 30/12/2000) constitue de fait, sinon un cas d'école, du moins un exemple typique de l'intérêt économique de cette convention particulière.

2. Approche transactionnelle de l'affrètement au voyage

Pour appréhender l'intérêt économique d'un contrat type pour l'affrètement au voyage, il convient au préalable de définir la transaction de référence et les coûts de transaction qui lui sont associés en son absence.

2.1. La transaction spot de transport fluvial de marchandises

Williamson définit la transaction comme le transfert de biens ou services entre interfaces technologiquement séparables (Williamson, 1985, p. 1 ; 2010, p. 685). Si, comme

² Par exemple, nous verrons plus loin que les contrats types nécessitent un dispositif public ou paritaire fixant le montant des surestaries.

le relève Coase (1960), ce transfert³ correspond sur un plan juridique à un transfert partiel ou total de droits (*usus, fructus, abusus*) de propriété entre unités économiques, il doit être saisi et analysé en amont de cette dimension juridique, au niveau de la transaction même comme unité d'analyse, pour en expliquer les modalités organisationnelles et juridiques (structure de gouvernance). Ce n'est qu'une fois la transaction caractérisée que l'on peut comprendre pourquoi des unités économiques détentrices de droits (dans un environnement institutionnel donné) sur les actifs impliqués dans celle-ci s'accordent autour d'une structure de gouvernance pour transférer (marché), délimiter (hybride) ou centraliser (hiérarchie) ces droits (Lotter, 1999).

Dans cette optique, le transfert à une unité économique du service de transport de marchandises par voie fluviale est la transaction étudiée ici. Cette transaction peut être interne à l'entreprise (si le chargeur possède une unité économique dotée de moyens de transport qui réalise le transport en compte propre) ou externe (transport pour compte d'autrui), selon la structure de gouvernance retenue pour la transaction. Cette transaction comprend elle-même plusieurs sous-transactions:

1. le transfert par le chargeur de l'organisation et de la coordination du transport à une unité économique (interne ou externe au chargeur, correspondant aux missions d'un commissionnaire de transport mais qui peuvent tout aussi bien être assurées par l'expéditeur ou le destinataire que par le transporteur), sous-transaction comprenant elle-même une sous-sous-transaction séparable ; le transfert à une unité de filtrage des informations et des partenaires de la transaction (incarnée par le courtier, si le transfert est externe, qui par exemple vérifie la disponibilité et la fiabilité de la cale fluviale pour un chargeur ou *vice-versa*) ;
2. le transfert entre l'unité organisatrice et l'unité économique de transport fluvial de la prestation de transport quai à quai à exécuter, sous-transaction elle-même susceptible d'être décomposée en deux : celle de transport proprement dite à l'aide d'une barge et celle de propulsion de cette dernière à l'aide d'un pousseur et d'un équipage⁴ ;
3. le transfert entre l'expéditeur (ou l'organisateur de transport) et l'unité économique détentrices d'engins et de personnels de manutention (le manutentionnaire) du quai de départ le soin de charger la marchandise sur l'unité fluviale ;
4. le transfert entre le destinataire (ou l'organisateur de transport) et l'unité économique détentrices d'engins et de personnels de manutention (le manutentionnaire) du quai d'arrivée le soin de décharger la marchandise de l'unité fluviale à son arrivée au quai ;
5. le transfert entre l'unité de transport fluvial et l'unité économique détentrice d'infrastructures fluviales du soin d'assurer leur bon fonctionnement (dragage, signalisation, écluses, quais, etc.) au cours du transport.

Le transport fluvial de marchandises comprend ainsi une série de sous-transactions - ou chaîne transactionnelle (*cf.* Figure 1) -, qui peut être plus ou moins intégrée selon les différentes structures de gouvernances retenues par les acteurs. L'affrètement au voyage (marché) est une structure de gouvernance possible structurant les sous-transactions 1 et 2⁵. Les autres sous-transactions font l'objet de structures de gouvernance diverses : marché, hybride ou hiérarchie.

³ Ménard parle ainsi de « transfert de droits d'usage entre unités technologiquement séparables » (Ménard, 2003, p. 104).

⁴ En 2005, les pousseurs représentent moins de 16% du parc total d'unités fluviales motorisées. Les automoteurs constituent donc la flotte la plus importante en France (SOeS, 2010).

⁵ Les formes hybrides et intégrées sont contractualisées par des affrètements au tonnage et des affrètements à temps.

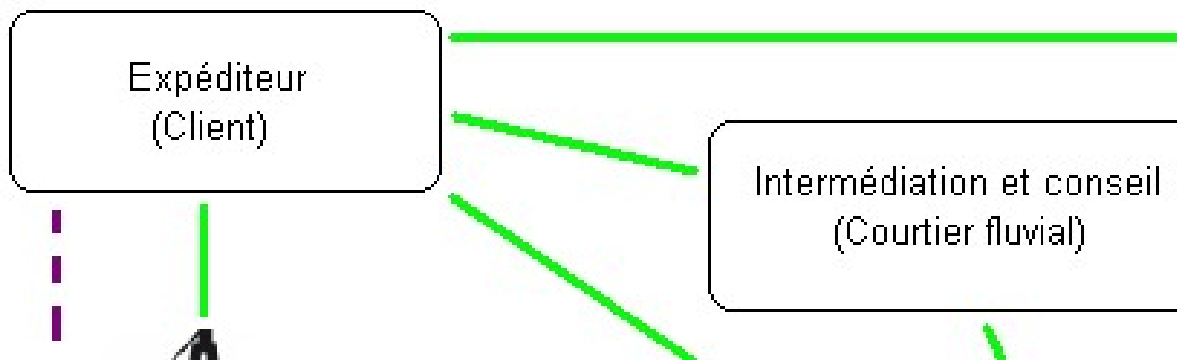


Fig 1. La chaîne transactionnelle du transport fluvial de marchandises

La transaction débute avec l'établissement d'une relation contractuelle entre un batelier et un affréteur (courtier, commissionnaire de transport, voire directement chargeur)⁶. Le courtage est un service de mise en relation entre un chargeur et un transporteur, qui se fait à l'aide d'informations coûteuses (sur la disponibilité d'une cale parfois spécifique au moment et à l'endroit souhaité par le chargeur) et moyennant une commission. A l'inverse, la commission de transport transfère la responsabilité de l'organisation de transport à un tiers pour un prix donné⁷, le tiers-commissionnaire se chargeant ensuite d'affréter un ou plusieurs transporteurs à un prix par définition inférieur (Lamy, 2010). Un chargeur peut donc soit avoir directement recours à un batelier qu'il connaît (et internaliser par là les sous-transactions de courtage et d'organisation du transport), soit s'adresser à un armateur fluvial possédant plusieurs unités fluviales (avec une fonction de courtage internalisée), soit s'adresser à un courtier pour qu'il le mette en relation avec un transporteur, soit confier à un commissionnaire le soin d'organiser son transport. Dans la pratique, la fonction de courtage se confond souvent avec celle de la commission de transport, ce qui n'est pas sans poser des problèmes tant sur le plan de la rémunération que sur le plan juridique de la responsabilité. Relevons que l'expéditeur peut faire plusieurs transports à un seul et même transporteur tout en passant par des courtiers différents. Soufflet Rouen, par exemple, a fait transporter en 2007 et 2008 ses céréales par le même artisan batelier, mais à chaque fois par l'intermédiation d'un affréteur (courtier/commissionnaire) différent.

Au cours de son trajet, l'unité de transport fluviale emprunte des canaux, franchit des écluses, suit des instructions de signalisation, accoste à des quais, etc. Elle réalise donc une ou plusieurs sous-transactions avec le gestionnaire d'infrastructure (en général Voies Navigables de France) et du quai (Autorité portuaire s'il s'agit d'un port public). Si cette sous-transaction est périphérique à la structure de gouvernance étudiée ici, elle est pourtant indispensable à toute transaction de transport fluvial. Contrairement au ferroviaire, le fluvial sépare depuis toujours la gestion de l'infrastructure des services offerts sur cette dernière, mais rien n'empêche de concevoir théoriquement son intégration. Il en va de même pour les opérations de chargement et déchargement, généralement opérées sous la responsabilité de l'expéditeur ou du destinataire par le service de manutention du quai. Cette sous-transaction peut être internalisée par les clients (comme pour les céréaliers), mais peut être également offerte par un port (qui devient prestataire du service), par un manutentionnaire (*idem.*), voire par le transporteur lui-même si son unité fluviale est équipée de moyens de levage. En effet, selon les cas, la manutention peut être intégrée au port (port public effectuant la manutention), mais elle peut être réalisée par un professionnel de la manutention implanté sur le port moyennant

⁶ mais le transfert de responsabilité de la marchandise s'opère uniquement au terme du chargement de l'unité fluviale.

⁷ Ainsi, un commissionnaire est « garant de ses substitués » et, par là, responsable du transport, contrairement au courtier « qui n'est responsable que de sa faute personnelle » (Lamy, 2010).

une concession foncière de longue durée (hybride) octroyée par ce dernier. Enfin, dans le cas de port privé, le manutentionnaire est l'expéditeur ou le destinataire lui-même (intégration verticale complète, comme pour les céréaliers ou les cimentiers). La transaction de transport fluvial cesse lorsque le déchargement est effectué et la cale nettoyée et disponible pour un nouvel affrètement.

Les actifs impliqués dans l'affrètement au voyage d'une unité de transport fluvial peuvent parfois être d'un degré élevé de spécificité (selon le type d'unité fluviale, le savoir-faire des bateliers...), mais restent en général d'un degré moyen de spécificité (l'unité fluviale standard reste encore la péniche « Freycinet ») (Fischman et Lendjel, 2010a, 2010b). Par ailleurs, la fréquence de transaction est en générale insuffisante pour justifier son intégration verticale par un commissionnaire de transport ou un chargeur⁸. Au mieux, un artisan batelier sur du gabarit Freycinet réalise en effet environ une trentaine de transports par an. La lenteur de ce mode de transport ainsi que les temps d'attentes nécessaires pour charger et décharger les marchandises ne permettent pas une fréquence élevée des transactions. Les carnets de voyage fournis par un artisan batelier interviewé témoignent en effet, pour les années 2007 et 2008 (donc sur un volume total de 61 transactions), une durée moyenne du contrat au voyage de 6 jours⁹. Relevons également que la lenteur de ce mode de transport a longtemps été considérée comme incompatible avec un degré élevé de spécificité temporelle (Pirrong, 1993). La valeur des marchandises généralement transportées par voie fluviale reste en effet assez insensible aux temps (de stockage, comme de transport) et ne nécessite pas un « ajustement fin entre la livraison et l'usage d'un bien » (Glachant et Hiroux, 2010). Le risque de comportements opportunistes est ici faible¹⁰. La montée en puissance du transport de conteneurs par voie fluviale risque de remettre en cause cette vision.

En revanche, une source d'incertitude, de nature comportementale ou institutionnelle (Masten et Saussier, 2002 ; Finon et Perez, 2007), mérite d'être signalée ici. L'incertitude comportementale renvoie aux interactions entre les agents et aux prescriptions de régulation sur les différents maillons du transport fluvial (Glachant et Hiroux, 2010). Le transport sur la voie d'eau comporte deux sous-transactions qui, contrairement à l'image qu'en donne la péniche, ne sont pas forcément intégrées. Historiquement, si l'on considère les 150 dernières années de transport fluvial, c'est même le contraire qui domine la plupart du temps. La traction/propulsion et le transport sont en effet deux transactions à interfaces technologiquement séparables. Au 19^{ème} siècle et jusqu'au premier tiers du 20^{ème} siècle, le halage est distinct du transport proprement dit et fait l'objet de contrats marchands entre le « pénichien » et les « longs jours » (Le Sueur, 1986, 2004). Il en va de même avec les toueurs, bateau-treuil à vapeur tractant une dizaine de péniches enchaînées les unes aux autres. De même, à partir des années 1960, les pousseurs sont parfois dissociés des barges qu'ils propulsent et font l'objet de transactions distinctes. Cette souplesse transactionnelle procure d'importants gains de productivité en évitant au pousseur d'avoir à attendre le chargement/déchargement du fret. Mais pour exploiter pleinement cette faculté et amortir le coût important d'un pousseur (et de son équipage) associé à un nombre suffisant de barges, les rotations du pousseur impliquent une programmation de long terme des trajets et une

⁸ Relevons toutefois que 22 % des TK réalisées en transport intérieur fluvial national sont effectuées en compte propre, donc intégrées. Ce phénomène est particulièrement important chez les cimentiers (Cemex, Holcim, Lafarge) pour leurs transports de clinker (ou « laitier »), matériau intervenant dans la fabrication de ciment, impliquant des barges spécifiques.

⁹ C'est également ce qui apparaît dans l'étude de P. Niérat (2011) sur les transports dans le bassin rhodanien.

¹⁰ Sur les années 2007 et 2008, l'artisan batelier interviewé ne mentionne qu'un seul contrat annulé sur 62 transactions observées.

coordination des flux incompatibles avec le marché spot. La structure de gouvernance est alors logiquement hybride ou intégrée.

Par contraste, l'automoteur de type Freycinet internalise la propulsion principalement pour trois raisons : 1/ la séparation entre le halage et le transport était historiquement source de dépendances mutuelles et de comportements opportunistes (Le Sueur, 1986, pp. 50-52). L'intégration de la propulsion a permis de supprimer ce risque. 2/ Le coût important d'un pousseur (approximativement dix fois plus élevé qu'un Freycinet) freine aujourd'hui les vellétés d'investissements des artisans bateliers. 3/ Surtout, le gabarit du réseau emprunté contraint la taille maximale des navires. En effet, la longueur maximale admise dans les écluses du réseau Freycinet est de 38,5 mètres. L'optimisation économique de ce gabarit implique donc l'intégration de la propulsion sur les péniches souhaitant emprunter ce réseau. En contrepartie de cette nécessaire intégration, les bateliers sont obligés de supporter les temps d'attentes au chargement et déchargement de leurs marchandises. Ces temps introduisent des aléas d'exploitation importants (qui limitent la possibilité de programmer à long terme des trajets) favorisant les contrats au voyage.

2.2. Les coûts de transaction *ex ante* et *ex post* de l'affrètement au voyage

L'analyse transactionnelle repère deux catégories de coûts associés à la transaction : les coûts antérieurs à la réalisation de la transaction (*ex ante*) et les coûts postérieurs (*ex post*) que nous nous proposons de reprendre ici successivement.

→ Les coûts *ex ante*

Les coûts de transaction *ex ante* correspondent aux coûts de recherche du bon partenaire et de négociation des termes du contrat. Ils résultent d'asymétries d'information qui autorisent des comportements opportunistes (anticipations de variations de fret et spéculation, transmission d'informations inexacts ou incomplètes, etc.).

Les coûts *ex ante* de transaction s'enracinent dans la nature même du transport de marchandises. Par définition, l'affrètement au voyage est un transport ponctuel et irrégulier de marchandises disponibles au point A pour être consommées au point B. Dans le transport de marchandises, la recherche d'un contrat pour l'aller implique celle d'un contrat pour le retour afin d'éviter les retours à vide. Ces deux trajets sont considérés comme deux prestations distinctes, le transporteur fluvial s'apparentant ainsi à une entreprise multi-produits, selon la terminologie de Baumol *et al.* (1977). Or, on le sait, certaines régions sont structurellement émettrices de fret, de par l'importance de leurs activités économiques, d'autres structurellement réceptrices. En raison de ces déséquilibres, le trajet de retour d'une péniche ayant transporté du fret d'une zone émettrice vers une zone réceptrice aura une probabilité non négligeable de se faire à vide. Tout transport d'un point A à un point B produit ainsi une « activité résiduelle » consistant à revenir du point B au point A.

Cette caractéristique conduit à opacifier le prix de vente de la prestation de transport. Le déséquilibre des flux est en effet intégré dans le modèle économique du transporteur. Connaissant la faible probabilité d'obtenir un fret de retour, le transporteur facture son service en incluant le coût du retour. Toutefois, si un fret est à charger sur ce trajet de retour, le transporteur est disposé à le prendre quel que soit le prix proposé par le chargeur puisque son prix de revient est déjà couvert par le montant de la transaction aller¹¹. Comme tous les autres transporteurs pratiquent cette péréquation, on peut considérer que le marché est globalement

¹¹ L'article L4463-2 du Code des transports prévoit pourtant de punir de 15 000 € cette pratique.

soutenable au sens de Baumol *et al.* (1977)¹². Sauf que cet excès d'offre structurel induit une pression à la baisse du prix de transport. Car l'aller d'un transporteur peut être le retour d'un autre. Les marchés des transports de A à B et de B à A sont en effet interdépendants (National Research Council, 1978, p. 392). Le chargeur optant pour la prestation la moins coûteuse retiendra le transporteur recherchant un fret de retour qui, grâce au mécanisme de subvention croisée, proposera un « prix prédateur » en dessous de son prix de revient du seul trajet de retour (Baumol *et al.*, 1982). Autrement dit, le transporteur fait supporter au premier chargeur une partie du coût du transport réalisé pour le deuxième chargeur (NRC, 1978, p. 392). C'est en cela que l'on a pu parler de « concurrence destructrice » (Spady et Friedlaender, 1978, p. 5), car le prix ne fournit pas à lui seul l'information suffisante pour le bon fonctionnement du marché. Aussi, avoir l'information complémentaire manquante, nécessaire au fonctionnement du marché, engendre des coûts de transaction supplémentaires pour les acteurs. Notons en outre que la crise actuelle exacerbant l'incertitude comportementale (Glachant et Hiroux, 2010) entre transporteurs et chargeurs ne fait qu'alimenter ce doute du prix et la crainte de comportements opportunistes des agents économiques. Plus ce coût d'information est élevé en raison de l'affaiblissement de la demande de transport, plus les transporteurs sont incités à accepter les premiers contrats qui se présentent, fût-ce à un taux de fret peu élevé.

Le déséquilibre des flux engendre également d'autres coûts de transaction. En effet, la demande de transport se manifeste à un instant donné dans une région précise de façon décentralisée sans que cette information soit connue de tous. Or, l'accès à une information décentralisée est coûteuse, tant pour l'affrèteur que pour le transporteur. La recherche, la transmission et le traitement de ces informations sont une source importante de coûts de transaction *ex ante*. Dans le transport de marchandises, ce problème est de surcroît dédoublé puisque, pour le transporteur, la recherche d'un contrat pour l'aller implique celle d'un contrat pour le retour afin d'éviter les retours à vide. Les transporteurs « atomisés » ne peuvent avoir une vision d'ensemble de la distribution géographique de la cale disponible à un instant donné ni de celle des besoins, d'où le risque de se retrouver dans une zone où il y a abondance de cales alors que celle-ci fait défaut ailleurs, et de faire un retour à vide. Au déséquilibre structurel des flux s'ajoute ainsi une organisation imparfaite de l'enchaînement des voyages résultant de l'importance de ces coûts.

L'existence de courtiers constitue la réponse produite par le secteur fluvial pour réduire les coûts importants de transaction résultant des coûts de production de l'information et de rencontre des acteurs. Transporteurs et chargeurs font ainsi face à un nombre réduit d'interlocuteurs et entretiennent généralement des relations privilégiées avec un petit nombre d'entre eux (3 ou 4). Les relations de confiance développées entre les parties interviennent ici pour limiter les risques de comportement opportunistes et les doutes sur le prix. Mais le courtier joue un rôle ambigu. Le service d'intermédiation rendu par le courtier a bien entendu un prix qui correspond à une commission d'affrètement, proportionnelle au taux de fret, payée par le transporteur au courtier. A cette commission s'ajoute parfois une marge prise par le courtier dans le contrat de commission que lui confie le chargeur. En effet, ce dernier est généralement à l'origine de la transaction. Il mandate le courtier pour qu'il organise son transport fluvial en affrétant un transporteur. Le courtier agit ainsi en tant que commissionnaire de transport auprès du chargeur et en tant que courtier (représentant donc les intérêts du transporteur) auprès du transporteur. Le courtier peut ainsi parfois profiter de cette confusion des rôles de courtier et de commissionnaire pour surfacturer son intermédiation.

Cette confusion est rendue possible par le fait que 1/ les courtiers sont souvent également commissionnaires de transport, 2/ les contrats ne mentionnent pas à quel titre

¹² Ce phénomène, connu des acteurs, conduit alors parfois certains affrêteurs à proposer du fret à un tarif moitié moindre dès lors qu'ils proposent un aller *et* un retour, selon un des artisans bateliers interrogés qui en a vécu l'expérience.

l'affréteur intervient, 3/ le prix négocié avec le chargeur n'est généralement pas connu du transporteur. Dès lors, le courtier a le pouvoir, pourtant illégal, d'imposer au transporteur le niveau de sa commission d'affrètement une fois qu'il est mandaté et rémunéré à cette fin par le chargeur pour affréter un transporteur fluvial (Fischman et Lendjel, 2010a).

→ Les coûts *ex post*

Les coûts *ex post* repérés sont liés aux risques de comportements opportunistes des agents lors de la réalisation effective de la transaction. Ils tiennent principalement, d'une part, à l'absence fréquente de tout contrat écrit et, d'autre part, à leurs délais d'exécution et aux pénalités de retard.

En premier lieu en effet, les bateliers ne conviennent pas systématiquement de contrats écrits dans le respect des textes. En particulier, par souci de réactivité, ils peuvent convenir par écrit (par courriel) ou oralement (par téléphone) avec l'affréteur de transporter un fret, sans toutefois recevoir de document stipulant les dates de chargement et de livraison, la quantité à charger, le prix etc. En ce cas, les transporteurs sont à la merci de toutes les modifications et abus qui peuvent en résulter (cf. Williamson, 1983). Par exemple, un taux de fret convenu oralement au téléphone peut s'avérer inférieur lorsque le transporteur se présente à quai pour charger la marchandise. La perte de temps pour se rendre sur place et le refus d'autres propositions éventuelles de contrat peuvent inciter le transporteur à accepter ce coup de force opportuniste. De graves dysfonctionnements dans le déroulement même de la prestation et dans la répartition des frais induits peuvent ainsi se produire à la suite de comportements opportunistes.

En second lieu se posent des problèmes liés à l'exécution du contrat, en particulier ceux relatifs au lieu et au temps. En effet, le transport impliquant un déplacement d'une marchandise dans l'espace et dans le temps, des problèmes peuvent intervenir dans ces deux dimensions. Temps de parcours, temps d'attente, temps de chargement/déchargement, autant de moments susceptibles de prêter le flan à l'opportunisme des agents. Des clauses contractuelles définissent ces temps (et les lieux) et les modalités de déclenchement d'indemnisation en cas de non respect de ces clauses. Les « surestaries » correspondent ainsi au supplément de fret¹³ dû aux bateliers en cas de dépassement du délai de planche (ou « staries »), *i.e.* le délai contractuel de chargement ou déchargement de cargaison¹⁴. Malgré l'ampleur des délais de planche (entre deux et trois jours et demi pour ceux prévus dans l'article 9.1 du contrat type du décret 96-855), des retards peuvent survenir ouvrant droit à des surestaries qui ne sont pas toujours payées (ou à temps) aux bateliers. Ceux-ci doivent alors les réclamer, ce qui est coûteux pour eux, mais également pour le courtier mandaté qui doit se retourner vers l'auteur de ces délais (le destinataire, l'expéditeur ou, de façon plus générale, le manutentionnaire)¹⁵. Des problèmes similaires concernent le lieu d'arrivée, notamment au regard de son implication sur le déclenchement des surestaries.

La question des modalités de déclenchement et du montant de ces indemnités contractuelles est cruciale pour l'efficacité de la structure de gouvernance. En effet, le

¹³ Cf. l'attendu de l'arrêt de la Cour de Cassation du 23 octobre 1985 n° 83-17158 (Bulletin 1985 IV N° 252 p. 211), conforme au précédent arrêt du tribunal de commerce de Rouen.

¹⁴ Dans le maritime, il est également parfois fait référence à des « contre-staries », indemnités liées aux dépassements abusifs des surestaries. Ce n'est toutefois pas le cas dans le fluvial. Nous revenons sur ce point ultérieurement.

¹⁵ « Comme il y a souvent des délais supplémentaires non prévus, il y a une vraie bagarre sur les surestaries » souligne J.-Y. Kerrotret de Logistra dans un entretien. De plus, si l'auteur du délai est le manutentionnaire portuaire d'un port public, il devient alors presque impossible de les récupérer puisqu'il n'est pas partie au contrat d'affrètement au voyage. Notons toutefois que l'absence de statistiques disponibles sur ce phénomène ne permet pas d'en évaluer l'ampleur.

montant des surestaries est forfaitaire et peut ne pas correspondre au dommage effectivement subi par le transporteur. En particulier, le retard introduit un aléa d'exploitation qui empêche le transporteur de proposer ses services à un tiers à une date fixée à l'avance. Le transporteur subit ainsi la perte la plus importante résultant de l'immobilisation de son bateau. Si le montant des surestaries est relativement faible, le destinataire peut, par exemple, se servir du bateau comme un entrepôt flottant à un coût globalement avantageux pour le destinataire. Le transporteur, en revanche, peut perdre d'importantes opportunités de transaction. Pour avoir un ordre de grandeur, les surestaries auparavant fixés par VNF étaient d'un montant environ trois fois inférieur au CA moyen/jour d'affrètement d'un artisan batelier exploitant un Freycinet¹⁶. A l'inverse, en l'absence d'opportunité d'affrètement, le transporteur bénéficie d'une « rémunération » supplémentaire qu'il aurait perdue si les délais avaient été respectés par le chargeur. Si, sur le plan juridique, les surestaries sont considérées comme un supplément de fret, elles correspondent ainsi, sur le plan économique, à un dispositif privé d'assurance entre deux agents permettant de couvrir la réalisation d'un risque d'aléa d'exploitation. Elle évite les coûts de renégociation *ex post* entre les deux parties en cas de réalisation de ce risque. Mais si ce dispositif permet de diminuer certains coûts de transaction *ex post*, il ne permet pas de valoriser à sa juste mesure cet aléa. Il importe donc de questionner la dimension incitative de ce dispositif si l'on veut augmenter les gains de productivité de ce secteur.

D'autres problèmes moins fréquents peuvent survenir *ex post* : désaccords sur la nature et la quantité des marchandises à transporter ou effectivement transportées, sur les dates et les délais de chargement/déchargement, sur la durée du transport, etc. (Fischman et Lendjel, 2010a).

Ainsi, il existe bien d'importants coûts de transaction *ex ante* et *ex post* dans l'affrètement au voyage d'un transport fluvial. Les contrats types permettent-ils de les réduire ? C'est ce que nous nous proposons à présent d'examiner.

3. Effets d'un contrat type sur l'affrètement au voyage

L'approche transactionnelle de l'affrètement au voyage nous conduit à examiner comment et dans quelle mesure l'introduction d'un contrat type affecte cette transaction. Nous avons repéré cinq impacts possibles.

→ Le contrat type réduit les coûts *ex ante* de rédaction des contrats

Par nature supplétifs, les contrats types permettent aux agents à rationalité limitée de ne pas avoir à redéfinir 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.

→ Le contrat type stabilise les représentations des acteurs

Après avoir rappelé l'objet et le domaine d'application du contrat de voyage, et avant d'indiquer les documents de transport et informations à fournir au transporteur, le contrat type fournit les définitions des termes usités. Son objet est pluriel.

¹⁶ Estimation effectuée à partir des données de l'EAE et d'Anteor 2005, corroborée par les carnets d'un batelier interviewé. Ajoutons que ce montant est largement inférieur aux indemnités que VNF paye aux transporteurs lorsque ceux-ci subissent un préjudice du fait de l'immobilisation de leur bateau suite à un incident sur la voie d'eau.

- Juridique, tout d'abord, puisqu'il s'agit bien entendu de définir les objets et sujets de droit sur lesquels porteront les obligations et responsabilités légales¹⁷.
- Conventionnel ensuite, car il s'agit de permettre aux acteurs de posséder un langage commun, d'élaborer ensemble des conventions qui s'appliqueront à leur endroit.
- Economique enfin, parce que les responsabilités engagées ont des effets non seulement en termes de paiement des dommages aux parties lésées, mais aussi, et en premier lieu, en termes d'obligation de réalisation des contrats et donc des transactions.

La définition des termes « d'unité fluviale » et de « navire » est à ce titre intéressante, tout comme celle des « temps de parcours ».

Inexistante dans le décret n° 96-855 du 30 septembre 1996 portant approbation de contrats types pour les transports publics de marchandises par voie navigable, version consolidée au 30 décembre 2000, la définition des termes « d'unité fluviale » et de « navire » est explicitement mentionnée dans le texte en cours de refonte. Distinguant clairement les notions d'unité fluviale et de navire, elle évite les confusions qui avaient déjà conduit certains acteurs du transport fluvial à être déboutés dans leurs démarches pour obtenir une saisie conservatoire d'un bateau (BTL du 3/01/ 2005) ou faire juger de l'irrecevabilité d'une plainte pour vol commis en Allemagne sur un bateau battant pavillon français (BTL du 8/10/2007).

Conforme au droit positif français, cette distinction clarifie la nature du bâtiment effectuant le transport fluvial et dont le transporteur est propriétaire, de celle constituant le lieu où l'unité fluviale va charger et décharger. Elle est donc utile pour établir le moment où débutent les délais de planche (ou délai imparti pour les opérations de chargement et de déchargement de l'unité fluviale) et les surestaries (soit les indemnités payées au transporteur notamment en cas de dépassement du délai de planche) dès lors que ces opérations de transbordement peuvent s'effectuer, comme c'est le cas pour les conteneurs, d'un navire de mer vers une unité fluviale – et inversement.

Quant à la définition des « temps conventionnels de parcours » (art. 2.11 du décret n° 96-855), elle est également intéressante parce qu'elle oblige les acteurs à réfléchir aux conditions de sécurité de la conduite d'un automoteur et aux différentes utilisations (et rémunérations afférentes) possibles de la cale - comme modes de transport et de stockage -. Cette approche conventionnelle établit un temps de parcours « normal » pour réaliser le transport en toute sécurité. En-deçà ou au-delà de ce temps se rencontrent des surcoûts supportés par l'une des deux parties, voire également par la collectivité en cas d'accident. Les conséquences économiques de cette approche conventionnelle sont alors cruciales tant pour les bateliers que pour les chargeurs, tant en matière de sécurité du transport qu'en matière d'utilisation et de rémunération de la cale comme stock flottant. Un temps conventionnel de parcours permet d'assurer la bonne coordination des acteurs (par l'anticipation d'une fenêtre temporelle pour charger et décharger la marchandise, pour s'assurer de la disponibilité du quai et des moyens de manutentions à utiliser, etc.) tout en respectant les conditions normales du transport. Il stabilise en ce sens les représentations des acteurs comme le font les référentiels de prix de revient calculés par le Comité National Routier pour le secteur du transport routier de marchandises (Fischman et Lendjel, 2010a). La disparition du tableau des temps conventionnels de parcours consécutive au changement de statuts de l'organisme qui en avait la charge (VNF) est à cet égard problématique (voir *infra* section 4).

¹⁷ Depuis la suppression le 31 décembre 1986 de l'ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 relative aux prix, les délais de planche et les surestaries n'ont plus que le contrat type comme fondement juridique, le nouveau code des Transports n'y faisant pas référence.

Ainsi, nous voyons bien à travers ces exemples comment le contrat type permet en tant que convention de stabiliser les représentations et les anticipations des agents économiques (cf.1).

→ Le contrat type réduit les risques de comportements opportunistes d'acteurs ayant un pouvoir de marché

Dans le transport fluvial comme ailleurs, les acteurs sont placés dans des situations d'asymétrie de pouvoir de marché. Le contrat type a l'avantage de réduire les risques de comportements opportunistes des acteurs bénéficiant d'un tel pouvoir.

Du point de vue néo-institutionnaliste, l'asymétrie de pouvoir de marché ne provient pas tant de l'atomicité des offreurs face à la poignée de demandeurs (ou oligopsonie), que des coûts de transaction différents supportés par des acteurs de taille différente. Certes, 95% des 746 entreprises de transport fluvial recensées en 2007 ont moins de 5 salariés (SOeS, 2010 ; Fischman et Lendjel, 2010b) et font face à quelque dizaines de courtiers et de chargeurs¹⁸. Mais Bréhier *et al.* (2009, p. 24 et suivantes) relevaient, dans leur analyse de l'enquête ECHO, l'existence d'une asymétrie de comportement entre gros (plus de 500 salariés) et petits (moins de 20 salariés) chargeurs. Schématiquement, les petits chargeurs s'adressent à de gros transporteurs, principalement en raison de l'actif de réputation (les « grands noms ») possédé par ces derniers permettant de drainer une clientèle souhaitant minimiser les coûts de recherche du prestataire. A l'inverse, les gros chargeurs s'adressent à des petits ou moyens transporteurs (moins de 100 salariés), car le volume et la fréquence des transactions en cause sont quasi vitaux pour les prestataires, souvent en raison des investissements qu'ils leur consacrent en conséquence. Ce phénomène observé dans l'enquête ECHO s'applique bien évidemment au fluvial, même s'il ne lui est pas spécifique. L'asymétrie de taille et la dépendance induite ouvrent ainsi la voie à de possibles comportements opportunistes.

Dans cette perspective, la démarche d'élaboration d'un contrat type (de nature supplétive, donc s'imposant par défaut à toute transaction) ne peut être qu'impulsée par les pouvoirs publics. En effet, en situation d'asymétrie de pouvoir de marché, la partie dominante n'est ni collectivement ni individuellement incitée à impulser une telle démarche, par risque de perdre les avantages liés à sa situation. Si ce risque se réalisait, cela l'obligerait à écrire des contrats pour s'en protéger (au moins dans les limites légales). Or le contrat type a précisément rendu obligatoire la fourniture d'écrits – ne serait-ce que les informations que le donneur d'ordre doit transmettre au transporteur (comme le mentionne l'article 3 du décret n° 96-855) – contre la volonté des acteurs ayant un pouvoir de marché. Dès lors, rien de surprenant à ce que les acteurs ayant un pouvoir de marché soient rétifs à la démarche même d'élaboration des contrats types. Quant à une démarche isolée de quelques acteurs, elle serait non seulement coûteuse pour ceux-ci, mais susceptible d'engendrer des comportements opportunistes de la part d'autres acteurs (passager clandestin, par exemple).

Une fois impulsée par les pouvoirs publics, la démarche même d'élaboration des contrats types incite voire contraint les acteurs à s'y impliquer, non pas par risque de coercition, mais par risque d'intérêts lésés. La négociation permet alors l'expression des conflits d'intérêts dans un rapport de force. Par souci d'efficacité, les acteurs de chaque partie mandatent des représentants chargés de les exprimer et les défendre. De ce fait, la dimension concurrentielle (interne à chaque groupe) de l'asymétrie de pouvoir de marché est suspendue durant la négociation. Schématiquement, les acteurs sont amenés à considérer les multiples configurations de transactions récurrentes comme une transaction unique n'impliquant que trois acteurs (un chargeur, un courtier et un transporteur) armés de leurs expériences

¹⁸ Par exemple sur la Seine, 87% des conteneurs pleins transportés par voie fluviale sont importés par 7 chargeurs (IAU, 2008, p. 16).

cumulées. Obligés par ce biais à se penser comme partenaires dans la transaction, ayant communément intérêt (mais pour des motifs différents) à son développement pérenne, les acteurs viennent négocier les clauses du contrat type avec en mémoire les comportements opportunistes observés dans le passé. En mettant sur la table les comportements opportunistes passés, ces derniers deviennent « *common knowledge* » (Dupuy, 1989 ; Williamson, 2010) et modifient – en tant qu'énoncés performatifs - la dynamique transactionnelle. Les représentants des acteurs ne peuvent plus ignorer les comportements opportunistes passés. Ils sont ainsi amenés à accepter des rapports et des clauses équilibrés. Par sa nature supplétive, le contrat type n'est acceptable pour les parties que si ses clauses 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 général¹⁹ – y compris celle les obligeant à placer l'écrit au cœur des pratiques normales, par la transmission d'informations dans le document de transport.

Sur le plan du contenu, nous pouvons mentionner trois exemples de clauses équilibrées du contrat type, en plus de la définition des temps de parcours dont nous avons précédemment parlé.

- Comme dans toute prestation de service, la production de la prestation de transport s'effectue en même temps que sa consommation. Pour que la prestation soit conforme à ce qui est attendu des deux parties, le chargeur doit transmettre au préalable au transporteur toute une série d'informations relatives aux lieux de chargement et de déchargement, au prix du transport, à la nature et la quantité de marchandises à transporter, voire sa valeur, etc.. Mais ces informations peuvent être différentes des caractéristiques réelles. L'asymétrie d'information et les comportements opportunistes qui en résultent - en général associés de façon univoque à un problème de contrôle de la prestation par un donneur d'ordre (Holmstrom, 1979 ; Holmstrom et Milgrom, 1991 ; Baker et Hubbard, 2003) - sont ici inversés en raison du pouvoir de marché que détient le chargeur. Par exemple, le chargeur peut, en l'absence de dispositif de contrôle, tricher sur le poids ou le contenu réel de la cargaison (BTL n° 3077 du 11 avril 2005). Il peut également convenir avec un transporteur par téléphone d'un transport d'une catégorie de marchandises et lui en faire transporter une autre une fois que le transporteur s'est présenté à quai. Pour compenser ces risques, le contrat type prévoit l'obligation de fournir au transporteur des documents de transport contenant des informations complètes et précises sur la prestation à réaliser, sous peine de paiement « de tous les frais et dommages (...) [résultant] de l'irrégularité, de l'inexactitude ou du caractère incomplet des informations » transmises²⁰.
- La fixation des délais de planche. Leur établissement est essentiel pour crédibiliser les sanctions (paiement de surestaries) garantissant contre le risque de perte de valeur engagée en cas d'inexécution des obligations respectives des contractants²¹. De plus, le choix d'une définition de ces délais permet d'en expliciter la signification économique : coût de mise en place du chargement/déchargement, productivité unitaire des moyens de manutention, coûts d'immobilisation d'une unité fluviale, etc.
- L'absence de définition des « contre-staries » : pratiquées dans le transport maritime pour instaurer une limite aux surestaries facturées en compensation de taux de fret bas,

¹⁹ 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 (voir *infra*).

²⁰ Article 3.1.2. du contrat type d'affrètement au voyage. Relevons que rien n'oblige, dans le contrat type, à ce que les informations fournies à la signature du contrat (article 3.1.1.) soient cohérentes avec celles fournies à la prise en charge de la marchandise (art. 3.1.2.).

²¹ Voir aussi CNT (2006).

ces contre-staries participent d'un marchandage alimenté par les comportements opportunistes qui renforcent la concurrence destructrice entre les opérateurs de transport (cf. 2.2.). En période de surabondance de cales, les taux de fret sont en effet à la baisse. Pour obtenir un contrat, les opérateurs sont amenés à accepter un taux particulièrement faible car ils espèrent pouvoir compter sur un supplément (correspondant dans le transport fluvial de marchandises aux surestaries) pour le compenser et ainsi obtenir un prix final qui couvre les coûts et génère un surplus. Pour autant, de telles pratiques, abusives, ne sont acceptées par les transporteurs que s'ils parviennent également à les encadrer. C'est l'objet des contre-staries, supérieures aux surestaries et payées cette fois en cas de dépassement du délai de surestaries, qui doivent contraindre les chargeurs à ne pas abuser du délai de chargement/déchargement accordé par les transporteurs, mais toujours *a priori* moins rémunérateur que l'opération de transport elle-même. Elles ne doivent donc pas être insérées dans un contrat type afin de prémunir contre ces pratiques dans le transport fluvial que l'efficacité économique impose de ne pas cautionner.

Ainsi, le contrat type apparaît bien comme un instrument de réduction des coûts de transaction à la fois *ex ante* (comme les coûts de négociation des contrats) et *ex post* (pour le règlement des litiges sur les quantités transportées, les délais de transport, le montant des indemnités à payer et le délai de paiement, etc.).

→ L'incomplétude du contrat type préserve la souplesse contractuelle

Le contrat type a un objet pédagogique. A ce titre, il se doit d'être complet. Toutefois, il convient de tenir compte dans sa rédaction des évolutions possibles des pratiques dans le temps et de l'existence d'aléas. En effet, la transaction d'affrètement au voyage implique, on l'a vu, d'autres acteurs que les seules parties du contrat. Leur intervention dans la prestation introduit des aléas qu'un contrat type ne peut formaliser de façon exhaustive. Par exemple, l'arrivée au quai d'un bateau peut être gérée par un tiers lorsque le quai n'est pas contrôlé par le destinataire. Si d'autres bateaux arrivent à peu près au même moment se crée une situation de congestion avec constitution d'une file d'attente. La constitution de cette file d'attente et de son ordre de déchargement soulève des problèmes complexes de coordination, de définition des critères de priorité, etc. Un contrat type ne peut pas prévoir et traiter *ex ante* toutes ces situations possibles, voire peut les aggraver en figeant les procédures. Il semble alors économiquement plus efficace de laisser les parties régler librement la question en fonction de la configuration de l'aléa.

Par ricochet, la question de l'indemnisation des temps d'attente entre le moment où le transporteur arrive au port et celui où il accède au quai de déchargement – le transporteur souhaitant évidemment faire remonter le plus tôt possible le moment où commence le délai de planche, contrairement aux intérêts des affréteurs – illustre également cette difficulté. Car ce temps d'attente peut être de la responsabilité du transporteur (par exemple, s'il est arrivé en retard à son rendez-vous et qu'il doit attendre un autre créneau disponible), du chargeur (s'il fait attendre trois bateaux suite à un problème avec sa propre manutention) ou d'un tiers (si par exemple le manutentionnaire rencontre un problème de manutention). Cette question est essentielle dans le transport, comme le rappelle la situation des transporteurs routiers qui ont obtenu en 1995 que soient pris en compte ces temps d'attente dans les contrats-type. Les coûts de rédaction *ex ante* de ces différentes situations expliquent probablement pourquoi le contrat type ne fige pas les responsabilités sur l'une ou l'autre des deux parties. Mais l'asymétrie de pouvoir de marché existant entre donneur d'ordre et transporteur revient *de facto* à en faire supporter le coût sur le seul transporteur. Une solution serait de préciser que les modalités d'indemnisation de ces temps d'attente soient fonction du degré de responsabilité de l'acteur.

La question des temps de parcours, déjà évoquée, constitue une dernière illustration. Prévoir des temps de parcours très précis dans un contrat type est très coûteux en matière contractuelle, car cela suppose d'élaborer, comme le faisait VNF, une grille précise, ventilée selon la puissance des moteurs et le type de péniche, des temps de parcours pour chaque maillon du réseau (sachant que la vitesse est évidemment différente sur un même maillon selon le sens du courant). Un contrat complet devrait en outre intégrer les effets d'un aléa de navigation (avarie, panne de moteur, panne d'écluse, etc.) et les régimes de responsabilité associés. C'est pourquoi il est sans doute plus efficace de laisser les parties régler librement la question en fonction de la configuration de l'aléa. Mais là encore, l'asymétrie de pouvoir de marché existant entre donneur d'ordre et transporteur revient *de facto* à faire supporter au transporteur le coût (stock flottant en cas de temps excessif, risque de sécurité en cas de temps insuffisant) de la fixation contractuelle d'un temps de parcours différent de la définition usuelle.

→ Le contrat type favorise le recours au marché

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 de cette structure de gouvernance, à savoir l'obtention d'économies d'échelle et d'envergure provenant de l'agrégation de la demande (Williamson, 1985, pp. 92 et suivantes ; 1996, p. 66 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.

Pour le montrer, nous pouvons prendre appui sur le raisonnement proposé par Williamson (*idem*) pour déterminer la décision de faire ou de faire faire. Supposons qu'une firme ait besoin d'un transport fluvial pour transporter ses marchandises d'un point A à un point B. Les facteurs déterminants dans la décision de faire (internalisation) ou de faire-faire (externalisation) dépendent des coûts de production et des coûts de transactions.

Le premier type de coûts 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 posséder et gérer sa propre flotte. La différence de coût unitaire ΔC 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.

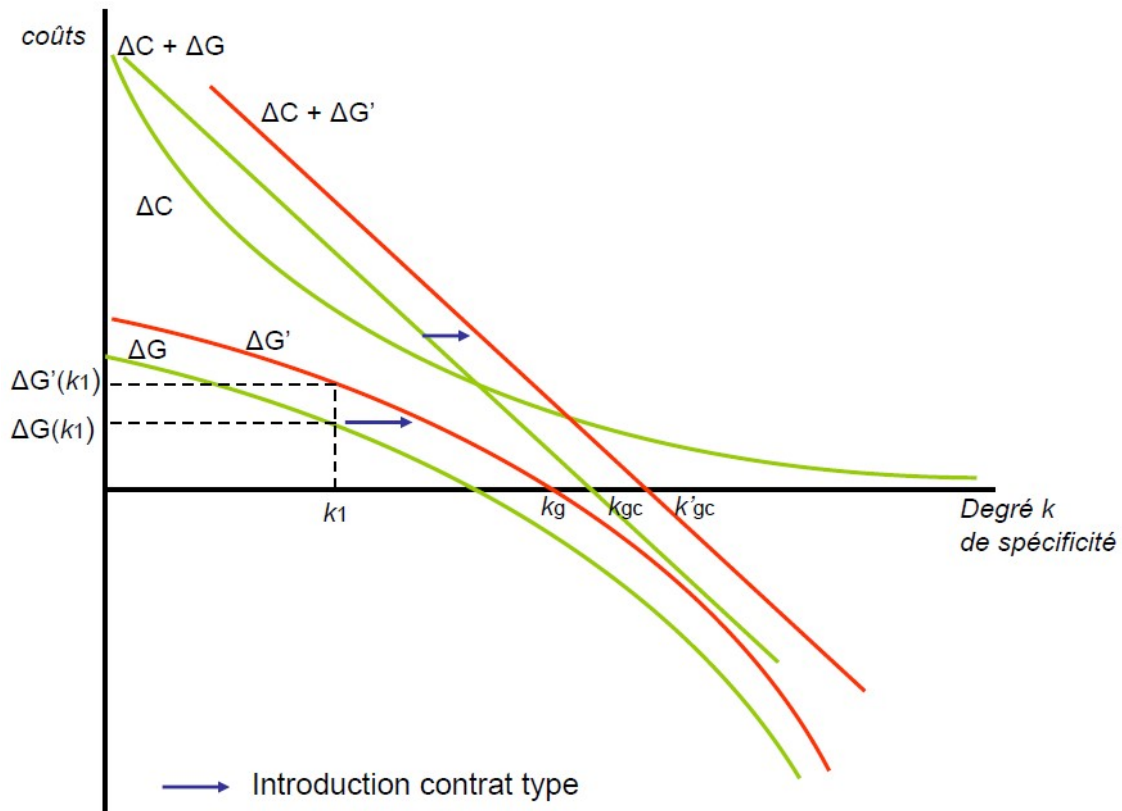


Fig. 2 (tiré de Williamson, 1985, p. 93 ; 1996, p. 69)

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.

« 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 ΔG 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 ΔG

vers la droite (pour devenir $\Delta G'$). Les coûts de production n'étant pas affectés par l'introduction de contrat type, la courbe ΔC 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).

Enfin, les modalités de calcul des surestaries, objet central de la refonte en cours du contrat type d'affrètement au voyage, illustrent particulièrement ce raisonnement en montrant que les modalités retenues dans le contrat type influent directement sur son degré d'efficacité économique. Ces modalités peuvent engendrer selon leur conception soit un cercle vertueux favorable à l'obtention de gains de productivité, soit un cercle vicieux les entravant. En cas de niveau élevé des surestaries, le donneur d'ordre est incité à mettre en œuvre (directement ou indirectement) un déchargement rapide du fret, permettant ainsi de réduire les temps improductifs de l'automoteur²². Le respect des délais de planche le conduit à ne payer au transporteur que le taux de fret initialement convenu, sans surestaries, incitant ainsi ce dernier à rechercher rapidement un autre fret. L'augmentation de la vitesse de rotation de l'unité fluviale permet alors au transporteur de réaliser des économies de densité qui se traduiront, *in fine*, par une baisse des prix. A l'inverse, un faible niveau de surestaries (comme ceux antérieurement fixés par VNF) entrave les gains de productivité du secteur tout en dévalorisant des vecteurs de transport utilisés pour une autre fin (le stockage) que ce pour quoi ils sont conçus (le transport). L'efficacité économique d'un contrat type dépend donc aussi à l'évidence des modalités retenues.

4. Les conditions d'efficacité du contrat type

Si les contrats types présentent des avantages économiques indéniables, force est de constater que peu de recours devant les juridictions compétentes y font référence pour l'affrètement au voyage dans le transport fluvial de marchandises (nous en avons recensé trois dans le BTL depuis dix ans). Quelles en sont raisons ? Nous en retiendrons trois.

L'absence d'éléments formels

La première vient de l'absence même de contrat écrit dans la plupart des affrètements au voyage dans le transport fluvial de marchandises. En conséquence, les transactions relèvent du contrat type. Mais, cette absence devient problématique dès lors que la transaction est annulée après avoir été convenue oralement entre deux acteurs ou que les conditions de sa mise en œuvre – qu'il s'agisse du prix, des quantités, de la destination, ou encore de la nature du chargement – sont modifiées *in extremis* par une des parties entraînant le refus de l'autre de s'engager dans la transaction. En effet, en l'absence de preuve écrite des conditions ayant conduit les parties à s'engager – c'est-à-dire le transporteur à se déplacer jusqu'au lieu de

²² Il va de soi que l'ampleur actuelle des délais de planche a favorisé la mise en place de chaîne logistique faiblement tendue. Un éventuel raccourcissement de ces délais impliquerait de repenser et de réaménager ces chaînes (Baumol et Vinodt, 1970), y compris en amont et en aval du transport fluvial.

chargement ou l'affréteur à mettre les marchandises à disposition du transporteur pour leur chargement – tout litige relatif à la rupture du contrat avant la réalisation de la transaction ne peut être présenté devant le tribunal. Pour cela, un écrit par courriel est au minimum nécessaire pour permettre ensuite au juge de s'appuyer sur les contrats types et le code du commerce.

Dans le même registre, l'intérêt d'une convention, nous l'avons vu, consiste à stabiliser les anticipations des acteurs, puisque « chaque acteur sait que l'autre sait qu'il sait qu'il sait, etc. ». Une des difficultés du contrat type provient de la définition des temps de parcours. Si l'article 2.11 du contrat type fait référence à un tableau des « temps conventionnels de parcours » fixés et mis à jour par VNF à l'aide d'un « comité du transport par voie navigable », la réforme des statuts de VNF a fait disparaître cette mission ainsi que toute l'expertise de ce comité. En l'absence de ce tableau, les représentations des acteurs n'ont plus de repère commun. En conséquence, se posent deux problèmes distincts. Le premier concerne le temps de travail impliqué par un parcours et, par conséquent les risques pesant sur l'exécution du transport en cas de fatigue. La concurrence destructrice évoquée plus haut peut conduire certains acteurs à s'entendre sur un temps de parcours trop juste. En cas d'accident, seule la responsabilité (et la santé) du transporteur est engagée. L'absence d'élément conventionnel (et de réglementation sur les temps de conduite) permet en effet de dégager le chargeur de sa co-responsabilité dans la définition du temps de parcours. A défaut de temps conventionnels de parcours, une alternative consisterait à légiférer, comme dans le transport routier, sur le temps maximum de conduite et à élaborer un dispositif de contrôle (avec chrono-tachygraphe électronique, sur le modèle du routier). Le deuxième problème concerne un problème d'interprétation des dates exactes de début des indemnités de retard, puisqu'un transporteur arrivant plus tôt ou plus tard que prévu engendre des problèmes organisationnels et des coûts (ou perte de valeur, s'il s'agit d'utiliser la cale comme stock flottant) pour au moins l'une des deux parties. Une des réponses possible du contrat type pourrait consister à demander aux acteurs de se référer aux temps de parcours « usuels ». Autrement dit, au lieu de fixer des délais précis, mais correspondant à des moyennes (donc ne respectant pas les spécificités des bateaux en matière de motorisation, de conditions de navigation, etc.), le contrat type pourrait faire appel à un savoir communément partagé par les acteurs de la profession mais non formel. Censé stabiliser et normer les pratiques de la profession, il se retrouverait ainsi à se référer de façon circulaire à des pratiques usuelles ou normales. On se heurterait alors à la difficulté de formalisation des connaissances et usages d'une profession. En conséquence, il ne permettrait plus de stabiliser précisément les anticipations des agents par un mécanisme de type « je sais que tu sais que je sais que tu sais... ». Cette incertitude sur la notion de temps usuel, impliquant le recours à un expert pour départager les parties en cas de litige, défavoriserait le recours au contentieux en raison de l'incertitude de son résultat.

Coût et risque élevé du recours au contentieux

La deuxième raison tient au montant des transactions. Celui-ci est généralement trop faible au regard du coût du règlement du conflit devant les autorités judiciaires et, surtout, du gain attendu des sanctions censées protéger les parties en leur offrant une garantie d'exécution de leurs obligations respectives. Le gain attendu, relatif au montant de la transaction sur lequel porte le litige, ne pouvant compenser le coût (les frais engagés pour mener l'action juridique), les règlements de ces litiges devant les tribunaux sont, de fait, rarement effectués - alors qu'ils pourraient ici se référer aux contrats-types.

De plus, pour les artisans bateliers qui pratiquent majoritairement l'affrètement au voyage, il ne faut pas négliger le capital financier et culturel qu'exige le recours au droit pour le règlement des litiges. Dans le cadre d'un marché dominé par une poignée d'affréteurs, il ne

faut pas non plus minimiser la crainte de mesures de rétorsion de la part des affréteurs en cas de recours aux tribunaux. L'actif de réputation est en effet un actif fragile, surtout pour un artisan évoluant dans un secteur aussi petit (782 entreprises en 2007, dont 746 de moins de 6 salariés ; SOeS, 2010). Cette crainte avait ainsi déjà été évoquée dans le Protocole de sortie de crise signé suite aux blocages de la voie d'eau au printemps 2010 entre plusieurs acteurs du transport fluvial de marchandises. Elle vaut naturellement également pour les litiges commerciaux et leurs règlements devant les juridictions compétentes.

Un contrat type n'impliquant pas la totalité des acteurs de la transaction

En outre, le contrat type ne s'adresse qu'aux parties directement concernées par l'affrètement au voyage, à savoir les opérateurs de transport et les affréteurs. Or, certains conflits²³ peuvent impliquer plusieurs autres acteurs comme le montre le graphique 1 : les autorités portuaires, les gestionnaires d'infrastructure, les manutentionnaires, les éclusiers, etc. - eux-mêmes liés et contraints par leurs autorités de tutelle (Préfet, Région, Ministre des transports, Ministre des finances, ...) c'est-à-dire par les pouvoirs publics et les politiques gouvernementales. Aussi, au-delà du contrat type, c'est toute l'organisation du secteur du transport fluvial de marchandises qui est en jeu, voire la politique de transport en général – que le recours aux institutions juridiques ne sauraient réguler.

Conclusion

Pour toutes ces raisons, on comprend que le contrat type, spécificité du droit français, nous soit envié. Dans un marché du transport entièrement libéralisé, très atomisé, où les taux de marges sont très faibles et le niveau d'activité extrêmement sensible aux fluctuations économiques (le transport est une demande dérivée de l'industrie et des services) aujourd'hui très tendues en raison de la crise économique majeure (la plus grave depuis celle des années trente), le contrat type constitue une sorte de garde-fou juridico-institutionnel dont le rôle est essentiel. Il permet donc, sans recourir à une fixation administrative des prix et des quantités peu adaptée au contrat d'affrètement au voyage, de contenir dans des limites relativement strictes - celles des règles du jeu marchand – les coûts de transaction dans le secteur. Il est de ce point de vue intéressant de souligner que la remise en cause complète du système libéral dans le secteur du transport fluvial de marchandises en 1936 a été rendue possible par volonté de maintenir un système de marché totalement libre au tout début du XX^e siècle (compte non tenu de la parenthèse ouverte par la Grande Guerre). C'est en effet pour cette raison qu'il a été difficile de mettre en place un couple contrat-institution efficace – qui rende exécutoire l'engagement contractuel initial entre les acteurs. Car, jusqu'en 1936, la politique incitative mise en œuvre par les gouvernements de l'époque échoue à généraliser et à rendre obligatoire et contraignante la législation mise en place – condition pourtant *sine qua non* de son application effective. Incapable de résoudre les problèmes laissés en suspens, le gouvernement fait alors face – dans le contexte de la grave crise de 1929 – à de grandes grèves, dans le prolongement des importants mouvements au sein de la batellerie artisanale qui émaillèrent la fin du XIX^e siècle et connurent déjà un pic en l'année 1904 (Le Sueur, 2005). En 1936, les artisans font ainsi finalement appel à l'autorité de l'Etat pour être protégés (Neiertz, 1999) par une réglementation administrée – comme au temps de la Première Guerre Mondiale - : c'est l'instauration, par l'O.N.N. (créé en 1919), du Tour de rôle.

Aussi, la refonte des contrats types aujourd'hui en cours est fondamentale. Avec elle se joue en partie l'avenir du transport fluvial en France. Elle est pour le moins un des

²³ en particulier des conflits liés à l'accès aux quais de chargement et de déchargement, à la manutention et aux nettoyage des résidus, mais aussi le temps de transport.

éléments essentiels des actions à mener pour faire de ce secteur autre chose que ce qu'il est actuellement : le parent pauvre du transport de marchandises. La faiblesse des externalités négatives qu'il dégage comparativement aux autres modes de transport est de surcroît une bonne raison de considérer l'urgence qu'il y a à transformer la prise de conscience de l'intérêt de ce secteur pour la société, en termes de développement durable, dans ce type d'actions en sa faveur.

Bibliographie

Alchian A. A. et Demsetz H. (1972), « Production, Information costs and Economic organization », *American Economic Review*, vol. 62, pp. 777-795.

Anteor (2005) *Synthèse du rapport d'études de coûts d'un automoteur Freycinet pour le transport des vracs secs*, <http://www.cnt.fr/>

Baker G. P., Hubbard T. N (2003), "Make Versus Buy in Trucking : Asset Ownership, Job Design, and Information", *The American Economic Review*, Vol. 93, n° 3, June 2003, pp. 551-572.

Barzel Y. (1982), « Measurement Cost and the Organization of Markets », *Journal of Law and Economics*, Vol. 25, No. 1, April, pp. 27-48

Baumol W. J., Bailey E. E., Willig R. D. (1977), « Weak invisible hand theorems on the sustainability of multiproduct natural monopoly », *The American Economic Review*, Vol. 67, n° 3, pp. 350-360.

Baumol W. J., Bailey E. E., Willig R. D. (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, San Diego, Harcourt Brace Jovanovich, 1982.

Baumol W. J., Vinod H. D., (1970) « An Inventory Theoretic Model of Freight Transport Demand », *Management Science*, vol. 16, n° 7, Theory series, March, pp. 413-421.

Bréhier O., Gavaud O., Guilbault M. (2009) *Les chaînes organisationnelles dans le transport : Enseignements de l'enquête ECHO*, Rapport du CETE de l'Ouest, novembre 2009.

Brousseau E. 2005, « La sanction adéquate en matière contractuelle : une analyse économique », *Les petites affiches*, <www.brousseau.info/pdf/2005_EB-sanction.pdf>.

Brousseau E., Fares M. (2002), « Règle de droit et exécution des contrats: Réflexion d'économistes sur le droit comparé des contrats », *Revue d'Economie Politique*, N° spécial "L'Economie du Droit", B. Deffains (ed.), vol. 112, n° 6, nov-déc.2002, pp. 823-844.

Brousseau E., Glachant J-M. (2000), « Introduction : Economie des contrats et renouvellement de l'analyse économique », *Revue d'économie industrielle*, vol. 92, 2^{ème} et 3^{ème} trimestre 2000, pp. 23-50.

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), numéros 3063 du 3/01/2005, 3077 du 11/04/2005, 3144 du 25/09/2006, 3193 du 8/10/2007, 3342 du 29/11/2010.

Coase R. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, n° 16, pp. 386-405.

Coase R. (1960), "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, vol 3, n° 1, pp. 1-44.

Conseil National des Transports (2006), « Avis du CNT sur le transport fluvial », 4 avril 2006, www.cnt.fr.

Cooter R. (1997), « The rule of state law versus the rule of law state : economic analysis of the legal foundations of development », in E. Buscaglia, W. Ratliff et R. Cooter (eds), *The law and economics of development*, JAI Press, pp. 101-148.

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

- De Larquier G., Batifoulier P., Bessis F., (2009) « La dimension conventionnelle de la coordination », in Julien L. et Tricou F. (eds.), *Les approches de la coordination en sciences sociales*, Presses Universitaires de Paris ouest, Paris, 2009.
- Diaz-Bone R., Thévenot L. (2010), « La sociologie des conventions. La théorie des conventions, élément central des nouvelles sciences sociales françaises », *Trivium*, 5–2010, <http://trivium.revues.org/index3626.html>.
- Dupuy J.-P. (1989), “Convention et Common knowledge”, *Revue économique*, vol. 40, n° 2, pp. 361-400.
- Easterbrook F., Fischel D. (1991), *The economic structure of corporate law*, Cambridge, Harvard University Press.
- Finon, D. et Perez, Y. (2007), « The social efficiency of instruments of promotion of renewable energies: A transaction-cost perspective », *Ecological Economics*, Vol. 62, Issue 1, 77-92
- Fischman M., Lendjel E. (2010a), « Changements institutionnels et efficience de l’affrètement au voyage dans le transport fluvial de marchandises », communication présentée à la 2^{ème} journée « Mobilité, Transport et Logistique » à Lyon, juin 2010, résumé : <http://www.inrets.fr/les-partenariats/sites-heberges/fluide/seminairesrapports/publications.html>
- Fischman M., Lendjel E. (2010b), « Comment expliquer la permanence de l’artisanat dans le transport fluvial de marchandises ? », *Transports*, n° 464, nov-déc. 2010, pp. 1-13.
- Glachant J.-M., Hiroux C. (2010), « L’énergie éolienne : comment insérer une production inflexible dans une chaîne déintégré de « juste à temps »? », *Reflexive Governance in the Public Interest, Sixth framework programme, Working Paper*, <http://refgov.cpdr.ucl.ac.be/?go=publications&dc=3950c6cba81da465046f214377fd39a1bfb1b884e>
- Holmstrom B. (1979), « Moral hazard and Observability », *Bell Journal of Economics*, 10, spring, pp. 74-91.
- Holmstrom B., Milgrom P. (1991), “Multi-taks principal-agent analysis”, *Journal of Law, Economics and Organization*, 7 (special Issue), pp. 24-52.
- I. A. U. (2008) *La place de l’Île-de-France dans l’Hinterland du Havre : le maillon fluvial*, Institut d’Aménagement et d’Urbanisme en Ile de France, Paris, juin 2008.
- Lamy (2010) *Route, transport intérieur et international*, T.1, édition 2010, Wolters Kluwer France, Rueil-Malmaison.
- Le Sueur B. (1986), « L’Etat et l’adaptation du transport fluvial aux mutations économiques », in Pierre Tripier, *Travailler dans le transport*, Paris, L’Harmattan, coll. Logiques sociales, 1986, pp. 37-56.
- Le Sueur B. (2004), *Histoire et mémoire de la batellerie artisanale*, tome 1, Douarnenez, Editions du Chasse-Marée, Glénat.
- Le Sueur B. (2005), *Histoire et mémoire de la batellerie artisanale*, tome 2, Douarnenez, Editions du Chasse-Marée, Glénat.
- Lévêque F. (2004) *Economie de la réglementation*, Paris, édition La Découverte, coll° Repères, 2^{ème} édition, 2004.
- Levine R. (1998), « The legal environment, banks and long-run economic growth », *Journal of Money, Credit and Banking*, 30, Août, pp. 596-61
- Lotter F. (1999), « Eléments de dynamique transactionnelle », in, Basle M., Delorme R., Lemoigne J.-L., Paulré B. (eds.) *Approches évolutionnistes de la firme et de l’industrie*, Paris, éditions l’Harmattan, 1999.
- Masten, S.E., Saussier, S. (2002), “Econometrics of contracts: an assessment of developments in the empirical literature on contracting”, in Brousseau, E et Glachant, J.-M. (Eds.), *The Economics of Contract: Theories and Application*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 273–290.

- Ménard, C. (2003), “L’approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats”, *Les Cahiers d’économie politique*, vol. 44, n°1, pp. 103-118.
- Ménard, C. (2004), « The Economics of Hybrid Organization », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160, pp. 1-32.
- National Research Council (1978), *Motor Carrier Economic Regulation; Proceeding of a workshop conducted by Committee on Transportation with the Transportation Center at Northwestern University*, US Department of Transportation, National Academy of Science, Washington, D. C. 1978.
- Neiertz N. (1999), *La coordination des transports en France : de 1918 à nos jours*, Comité pour l’Histoire économique et financière de la France, Paris, 1999.
- Niérat P. (2011), « La production des bateaux sur le bassin Rhône, Saône », communication à la réunion d’étape du programme de recherche ANR « Ville Durable - Fluide », Lyon, 14 février 2011.
- North D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge UK, Cambridge University Press.
- North D. C. (1992), « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol 5 n°2, pp. 97-112.
- Pirrong, S.-C. (1993), « Contracting practices in bulk shipping markets: A transactions cost explanation », *Journal of Law & Economics*, Vol. 36, n°2, pp. 937-976.
- Posner R. (1998), *Economic Analysis of Law*, New York, Aspen Law & Business, 1998 (5^e éd.).
- Raynaud E. (1997), *Propriété et exploitation partagée d’une marque commerciale : aléas contractuels et ordre privé*, Thèse de Doctorat, Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne.
- Raynaud E., Sauvée L. (2001) « Signes collectifs de qualité et organisation des producteurs : l’approche par l’économie des coûts de transaction », *Economie Rurale*, 258, 101-112.
- Ruester S. (2010), “Recent Developments in Transaction Cost Economics”, *Resource Markets Working Paper*, N° 18, http://www.sophia-ruester.de/files/paper_TCE.pdf
- SOeS (2010), *Memento de statistiques des transports*, SOeS, Ministère de l’Ecologie, de l’Energie, du Développement durable et de la Mer (http://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/rubrique.php3?id_rubrique=46)
- Spady R. H. et Friedlaender A. (1978), « Hedonic cost functions for the regulated trucking industry », *The Bell Journal of Economics*, Vol. 9, n°1, pp. 159-179.
- Stigler G. (1964), « Public regulation of securities markets », *Journal of Business*, 37, pp. 117-141.
- Williamson, O. (1983), “Credible commitments : using hostages to support exchange”, *The American Economic Review*, Vol. 73, n° 4, September 1983, pp. 519-540.
- Williamson, O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press, 1985.
- Williamson, O. (1993) “Opportunism and its Critics”, *Managerial and Decision Economics*, vol. 14, pp. 97-103.
- Williamson, O. (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford, Oxford University Press, 1996.
- Williamson, O. (2010), “Transaction Cost Economics : the Natural Progression”, *The American Economic Review*, Vol. 100, n° 3, June 2010, pp. 673-690.