

# Cap à l'amont



Email : ms.esmeralda@proximus.be

N° 46 – Lundi 30 Aout 2010

## La bataille de Dunkerque Version 2010

Il fallait bien que cela arrive : « *tu verras, m'avaient dit des confrères, si tu fais quelque chose pour la batellerie, tu te feras flinguer !* » C'est dans cet esprit que se sont acharnés quelques habitués des transports sur Dunkerque qui avaient décidé début Juillet, en petit comité, d'exiger 2,50 € par tonne de céréale de Aire sur la Lys à Dunkerque...la démarche était sympa, mais aurait mérité d'être signalée aux autres bateliers au lieu d'être conservée jalousement au sein d'un groupe qui se considère quelque part comme propriétaire de l'espace Dunkerquois.

Et bien évidemment, je suis arrivé dans la mare comme un vilain petit canard : le 7 Juillet, un confrère vient me voir à Arleux pour me dire que UNEAL (coopérative agricole du Nord) recherche deux bateaux de 800 à 900 tonnes entre Aire sur la Lys et Dunkerque pour 2 mois et propose 1,90 € par tonne en garantissant 3 tours par semaine. Je prends ma calculatrice, équipée de piles neuves et le résultat est acceptable : cela procurerait une recette brute de 20.000 € par mois, ce que je n'ai plus fait depuis longtemps par ces temps de crise.

J'ai donc réalisé ce contrat proposé après avoir négocié avec UNEAL sur la garantie d'une organisation qui permette d'effectuer les 3 tours/semaine, à savoir que les transports s'effectueraient entre Aire et Petite Synthe : UNEAL n'ayant pas pu obtenir de garanties de la SICA qui réceptionne dans le port de Dunkerque dans des conditions ubuesques et fait attendre les bateaux des jours entiers pour les faire ensuite vider la nuit sans payer les indemnités dues. J'avais indiqué qu'il était hors de question d'accepter de tomber en dessous de 3 tours/semaine avec une rémunération à la tonne : dans la mesure où le client ne voulait pas envisager une location à la journée pour la SICA Dunkerque, je n'avais pas accepté cette destination.

Evidemment, dès le 2eme voyage, la grue n'était pas à Petite-Synthe comme prévue à 6h00 pour vider. Quand elle est arrivée à 10h30, une rapide négociation a permis de recadrer les engagements : les chargements à Aire ont été programmés chaque Lundi, mercredi et vendredi à 6h00 et les déchargements programmés le mardi, jeudi et samedi à 6h00 ...et cela fonctionne depuis avec juste un petit problème la semaine dernière très vite résolu.

C'est vers le 20 Juillet que les amabilités ont commencé avec des confrères: quelques coups de téléphone courageusement anonymes porteurs de noms d'oiseaux qui volaient bas et de menaces de pots de Gaz sur la g...(pardon, sur la figure)ont été suivis de propos écrits sur « fesse bouc » (Face Book in English). Ce qui est merveilleux, c'est que le rédacteur (qui n'a rien à voir avec ces transports de céréales) est monté au front la fleur au fusil, balançant sur Fesse Bouc des propos insultants, créant toutes les conditions pour se retrouver au tribunal dans un procès en diffamation, pendant que ses « copains » restaient vaillamment planqué dans les tranchées à lui « remonter le bourrichon » et lui conseiller d'en faire toujours plus avec différents qualificatifs que mon éducation répugne à retranscrire. Un autre fesse bouqueur, « ami » du rédacteur a jugé utile de me conseiller de prendre des cours de calcul en me qualifiant de NEGRIER. Ce sont les mêmes « copains » et « amis » qui, avec un aplomb qui me laisse pantois réalisent aujourd'hui les céréales de Aire à Dunkerque à 1.90 Euros en passant 3, 4 voire 5 jours sur un voyage ou des Aubigny au Bac pour Dunkerque à 3€20: c'est évident qu'à ce rythme là et à ce prix, ça donne un fret très discutable, et même en supposant qu'ils aient obtenu les 2.50 € espérés sur Aire-Dunkerque, le revenu serait resté dans ces conditions bien en dessous de l'acceptable : que les choses soient claires, chacun a parfaitement le droit de faire son choix, à condition d'accepter que l'autre ait le même droit. Or quand on fait des choix différents, c'est le résultat d'une approche différente et rien ne permet à quiconque de préférer l'insulte et de brandir la menace pour affirmer sa supériorité dans le choix qu'il a fait. Rien ne lui interdit, au contraire, d'exprimer son désaccord et d'avancer ses arguments.

Pour ma part, avant d'accepter le contrat, j'ai fait quelques calculs, sachant que le chargement dure 4h, le trajet chargé 8h, le déchargement 6h et le trajet vide 6h, avec 845 tonnes par tour, cela donne :

- 42h de navigation/semaine en 6 jours pour une recette brute de 4816 € (soit 802 €/jour de travail)
- 250 litres de fuel et 100€ de taxe VNF par tour soit 300€ maximum de frais par tour : il reste donc en recette nette 4816 € - 900 € = 3 916 € par semaine, soit 3 916 € : 7 jours = 559 € de recette nette par jour.
- Sachant que le cout journalier du bateau est de 485 € (résultat des bilans précédents, incluant salaires, amortissements, entretien, assurances...), cela signifie que ce contrat me permet de dégager une marge de 75 € par jour pour créer une petite provision qui mériterait d'être un peu plus élevée pour envisager de moderniser le matériel.

**Voilà ce que les détracteurs appellent « casser les prix » alors que les mêmes transports ont été réalisés à 1.50 € en 2009, et que cette année ils les acceptent à 1.90 € sans aucune garantie de rotation qui permette de dégager une recette correcte : ceci n'est pas mon choix.**

## **Cette expérience peut t'elle servir pour l'avenir ?**

Il est clair qu'il faut savoir si la batellerie artisanale doit rechercher

- un prix de la tonne considéré comme « bon ».
- ou une recette au bout d'un voyage qui permette d'assurer la vie de l'entreprise, donc de dégager une marge par rapport à ce que coûte l'exploitation.

Il est clair pour moi qu'un bon prix à la tonne ne signifie pas forcément une bonne recette : on pourrait bien avoir 10 € la tonne de Aire à Dunkerque mais si on charge 200 tonnes et que l'on est une semaine sur le voyage, ça ne veut plus rien dire du tout. Autrement dit, il s'agit, à mon avis, de trouver un juste équilibre entre le prix à la tonne, le tonnage offert et le temps de mise à disposition de l'exploitation pour définir une recette brute, et de mesurer si les frais (de carburant notamment) sont élevés ou non pour apprécier si la recette nette est suffisante ou non. Il reste évidemment à tenir compte du nombre d'heures que l'on va travailler pour obtenir le résultat : si on doit travailler jour et nuit pour le même résultat, il y a quelque chose qui cloche...à mon avis.

Tout ceci étant dit, il reste quand même quelques questions auxquelles il apparait intéressant de répondre :

- 1- quel espoir peut avoir la batellerie artisanale d'être respectée par les clients et les donneurs d'ordre quand les bateliers n'ont même plus le respect de leur propre corporation au point de montrer leur incapacité à résoudre les différents par la réflexion et le débat pour trouver des solutions et faire émerger des avancées : que peut-on espérer d'une corporation qui n'aurait que la menace et l'insulte comme argument ?
- 2- Quelles perspectives d'avenir peut offrir la volonté de détruire un syndicat professionnel au prétexte que l'un de ses dirigeants aurait commis des actes contraires à l'intérêt de cette profession : dans ces cas là, il n'y a pas besoin de polémique, et il suffit de demander au Président la démission de ce dirigeant en expliquant les raisons: le bureau du syndicat examinera la demande et décidera...c'est aussi simple que cela...et cette démarche n'a jamais affaibli un syndicat, elle l'a toujours renforcé.
- 3- Comment des bateliers peuvent t'ils déployer autant d'énergie à insulter un autre batelier et accepter sans rechigner les pires coups fourrés des courtiers qui savent profiter intelligemment de la polémique développée. Le courrier adressé à CFNR Lille, ci-dessous recopié, vous donnera une idée de la perfidie de ces acteurs sensés être au service du transport fluvial. Pour ma part, je n'ai qu'un regret, c'est de gaspiller de l'énergie à réagir aux insultes stupides et destructrices. Mieux vaudrait utiliser tout le carburant et toutes les astuces de navigation dont nous disposons pour remonter le courant de l'affaiblissement des ressources des bateliers initié avec la duplicité des courtiers.
- 4- Peut-on supposer que l'on arrivera à la moindre petite amélioration de la rémunération des transporteurs fluviaux en attendant le bon vouloir des négociants qui nous dominent ? Le libéralisme économique, c'est la loi de tous contre tous, chacun est libre d'écraser l'autre, et à cette règle là, c'est en général le plus fort qui écrase le plus faible ! De ce point de vue, la capacité des bateliers à s'entredéchirer et à se jalouser les affaiblit un peu plus encore. **Il n'y a de solution que dans la volonté d'agir tous ensemble, en respectant le droit à la diversité et à l'avis différent** : là, on est loin du but !
- 5- Peut-on espérer la moindre amélioration avec les décisions de nos dirigeants politiques : ils nous ont montré depuis la grève qu'ils étaient totalement pour le libéralisme sauvage et

AUCUNE MESURE CONCRETE n'a été retenue par le ministère. Le 28 Juillet, le Directeur des transports nous a reçus pour nous annoncer que la DGCCRF concluait qu'il n'y avait pas de résultat évident de travail à perte : à qui fera t'on croire que la DGCCRF du Nord n'ait trouvé que des dossiers incontestables, et pourquoi l'administration centrale ne nous a-t-elle pas communiqué le rapport d'enquête ? Même les Aire-Dunkerque de 2009 à 1,50 € la tonne à 1 tour ou 2 par semaine seraient (si l'on en croit le fait qu'ils s'obstinent à ne pas répondre à la question précise) tout à fait dans LEUR légalité : **c'est à croire que les gros négociants bénéficient de protection** ! Ce même 28 Juillet, La Glissoire a demandé à ce que, pour la durée de la crise économique, les transporteurs fluviaux ne paient plus la taxe d'accès au réseau dans les taxes VNF : aucune réponse...c'était pourtant demandé comme un geste concret de nature à marquer la volonté des pouvoirs publics de contribuer à aider la batellerie artisanale à passer la crise.

A l'évidence, si l'on veut espérer la moindre amélioration, il ne faut compter que sur notre capacité à l'imposer. Le reste n'est que littérature !!!...et là malheureusement, la volonté combative des bateliers n'est pas d'une évidence absolue...sauf à l'encontre des autres bateliers.

***On est comme une armée dont les soldats croisent le fer entre eux au lieu de monter au front en rangs serrés avec un plan de bataille réfléchi et cohérent. Dans la guerre économique qui caractérise notre temps, l'ennemi n'a même pas besoin de nous étripier, nous nous en chargeons nous même !!!***

La meilleure chose à faire, à mon avis, c'est d'aller de l'avant. Il est clair qu'individuellement, aucun de nous n'est en capacité de faire valoir ses droits ! le moindre recours n'a aucune chance d'aboutir s'il n'est pas instruit par des gens de métier juridique. Nous savons aujourd'hui que certaines pratiques de donneurs d'ordre sont totalement illégales: non respect des règles de transparence, non respect de la réglementation commerciale, pratiques illégales et pressions de donneurs d'ordre...

La Glissoire considère qu'il est indispensable de se grouper pour se défendre efficacement et de faire appel à des juristes spécialisés pour se donner des chances d'aboutir. Le Syndicat dispose d'un petit budget qu'il peut consacrer à l'action juridique, mais il ne suffit pas. Il appartient aux bateliers de choisir s'ils continuent de se faire abuser par les donneurs d'ordre, jusqu'à disparaître de la circulation ou si on décide de se défendre collectivement. La Glissoire propose :

- Que ceux qui souhaitent participer à la mise en place d'un collectif de recours juridique et sont d'accord pour investir 200 €uros se manifestent auprès du président de La Glissoire (Daniel Claeys, 13 rue Basse – 77 130 Marolles sur Seine) pour bénéficier des services d'avocats spécialisés en droit commercial et aptes à apporter conseil.
- Que ceux qui souhaitent participer à la mise en place d'un observatoire des prix pratiqués et de l'information en retour et d'aller vers la mise en place d'un service d'aide à la décision commerciale et à la facturation se manifestent de la même façon auprès de Daniel Claeys.

**Ces deux propositions feront l'objet d'une information plus précise à ceux qui se manifesteront et qui seront les seuls à bénéficier des services qui seront mis en place. Depuis la grève, tous les contacts pris laissent apparaître une évidence : sans capacité à se défendre collectivement face aux appétits des négociants, nous continuerons à nous faire laminer, et nous n'avons aucune chance, individuellement de faire valoir nos droits et d'imposer même les règles les plus élémentaires.**

**Ce qui est proposé ici est d'engager une démarche rigoureuse et permanente de contrôle, d'information et de recours juridiques systématiques contre les partenaires qui ne respectent pas les règles...et accessoirement, de ne pas s'interdire de faire évoluer les règles en notre faveur. Le Traité de Maastricht a mis en place une Europe du massacre économique et social pour les plus faibles, il ne tient qu'à nous de ne pas nous affaiblir davantage.**

*Je ne veux pas clôturer ce Cap à l'Amont sans remercier tous les confrères, amis ou inconnus, qui ont eu la correction de m'appeler ou de venir me voir pour débattre sereinement des bruits diffamatoires et des suspensions : il y a parmi les bateliers une majorité de personnes logiques, et cela est rassurant. Parmi les remarques qui m'ont été formulées, j'en ai noté deux qui me paraissent caractériser ce dossier :*

- 1- « Toute cette cabale à ton encontre ne peut qu'être orchestré par quelques donneurs d'ordre qui souhaitent détruire la Glissoire... »
- 2- « ...sois rassuré, si on cherche à t'abattre avec autant de hargne, c'est que tu déranges trop, alors raison de plus pour continuer !... »

## Copie de La lettre à CFNR Lille

*Mr Philippe Vanschoote,*

*Vous avez jugé opportun de m'envoyer un Mail le 25 Aout pour des raisons qui m'échappent et qui contient de telles contrevérités que je suis contraint d'y répondre, sachant l'usage pernicieux que vous seriez capable d'en faire. Je vous remercie à l'avance de cesser définitivement de me faire perdre du temps sur cette affaire dans laquelle vous avez tenté depuis le début de vous rattraper du travail que vous n'avez pas fait au préalable.*

*Vous commencez votre mail en prétendant m'avoir rencontré le 17 juillet « à ma demande » : en fait la collaboration avec UNEAL (votre client) était déjà mise au point par mes soins en direct avec Mr MOLIN, responsable transports : les voyages étaient déjà commencés depuis le 12 Juillet et la programmation prévue avec UNEAL à 3 tours/semaine.*

*La seule intervention de vos services consistait à assurer les règlements des frets : cela m'avait été précisé par UNEAL après négociation sur les prix et les rotations. J'avais d'ailleurs indiqué à Mr Molin ma réticence à passer par votre établissement pour envoyer les factures, dans la mesure où depuis plus d'un mois j'étais en attente de transports et que vous ne m'aviez apporté aucune proposition : je me suis plié à cette exigence du client contre mon gré en demandant à ce que vous n'interveniez en aucun cas sur les problèmes d'organisation du travail. J'ai du d'ailleurs demander expressément à Mr Molin dès le 16 Aout, de vous inciter à cesser de m'appeler 3 fois par jour pour localiser ma position.*

*En fait, je me suis rendu compte par la suite que vous aviez été incapable de proposer une solution acceptable pour votre client et pour un batelier : à aucun moment vous n'avez eu la capacité d'imaginer que le batelier doit trouver des conditions de travail et de rémunération satisfaisantes. Votre métier d'intermédiaire, et vous êtes rémunéré pour cela, devrait vous amener à être en mesure de faire percevoir à votre client l'intérêt qu'il a de créer les conditions pour que les prestataires qui interviennent pour son compte gagnent correctement leur vie, ne serait-ce que pour être encore présent sur les fleuves et canaux sur le long terme.*

*Vous n'avez pas été sans remarquer que devant votre carence, il a fallu que je fasse votre part de travail et proposer au client une forme d'organisation qui a permis d'assurer 3 tours par semaine et donc une recette correcte à mon exploitation et à celle de mon confrère du bateau Drakkar que vous aviez affrété en 2009 à 1,50€ en ne lui garantissant rien du tout et qui faisait entre 1 et 2 tours par semaine en vidant parfois à SICA Dunkerque de nuit sans être payé et après avoir attendu plusieurs jours.*

*C'est d'ailleurs la démarche que vous avez renouvelée cette année vers le 15 Aout en affrétant des bateaux (TELUSTE, SPES-MEA et WILLIAM) pour Dunkerque en leur disant qu'ils avaient le même fret que l'Esmeralda, mais en omettant de préciser les autres paramètres du contrat de l'Esmeralda (3 rotations/semaine, amplitude de travail quotidien de 12h) : cela s'appelle « un mensonge par omission ». Les collègues ainsi affrétés ont passé entre 3 et 4 jours sur leur transport, réduisant ainsi à néant la rentabilité: je soumetts la question à la DGCCRF pour avoir leur avis sur la légalité de ce type de pratiques qui me paraissent ne pas respecter les règles de transparence requises par le code du commerce (Je note au passage que vous auriez pu au moins vous aligner sur le prix payé par votre concurrent CARGILL qui rémunérait à deux Euros les 2 Bateaux qui tournaient sur les mêmes transports : votre soucis essentiel reste de récupérer les clients au détriment des transporteurs !!!).*

*J'ai donc appelé Mr Molin le 17 Juillet pour lui indiquer que je ne voulais plus envoyer le moindre document à CFNR Lille qui non seulement n'avait pas fait son travail de recherche de solutions avant saison, mais en plus utilisait le mensonge et le nom de mon bateau pour tromper les confrères. Vous comprenez bien que dans ces conditions, je ne vois vraiment pas pourquoi je vous autoriserais à faire la moindre recette sur mon activité .*

*Voilà donc les raisons que je vous avais indiquées oralement quand vous m'avez téléphoné le 17 après qu'UNEAL vous ait informé de ma décision. Il semble que votre mémoire ait eu une petite défaillance de plus ou que mon expression verbale n'ait pas été suffisamment claire : le mal est réparé.*

*Jacques DELHAY*