

A

Clause de fidélité

	(s)	CD 15.	2.38	9	II	
	(s)	CD 22.	3.38	8	II	2°
Dépêche M.T.P. à la S.N.C.F.		31.	8.38			
-		2.	9.38			
	(s)	CD 6.	9.38	43	IX	1°
Lettre S.N.C.F. au M.T.P.		8.	9.38			
	(s)	CD 14.	9.38	54	XI	4°
	(s)	CD 16.	5.39	21	IV	3°

Question IV. Questions commerciales

59)-

Clause de fidélité

(s) 21

M. ARON.— A propos d'une des propositions dont il est rendu compte, ^(3^e) je constate qu'une compagnie avec laquelle nous avons passé une convention, la Compagnie ^{Hydro-Thermale} de Chateaufort-les-Bains après avoir pris l'engagement de confier à la voie ferrée 80% de sa production, lui en a confié 14% seulement. On propose bien de dénoncer cette Convention. Est-ce suffisant ? Ne pourrait-on envisager de faire figurer à l'avenir dans les contrats de cette nature, une clause prévoyant, dans le cas de non exécution des engagements pris, une autre pénalité que la simple dénonciation du contrat, et exiger par exemple, à titre de garantie, le versement d'un ~~xxx~~ cautionnement qui, en cas ~~xxx~~ d'inexécution de l'engagement, ^{demeurerait} ~~serait~~ acquis à la Société Nationale ?

M. LE PRESIDENT.— La question que vous évoquez est une de celles qui sont au premier rang de mes préoccupations. Mes collaborateurs viennent de s'apercevoir, en effet, que nous subissons de ce chef des dommages sérieux. Certains groupements nous exploitent de façon scandaleuse. Avant-hier, procès-verbal a été dressé contre une firme qui a un engagement de fidélité envers nous et ne le respecte pas. Aussi ai-je l'intention de demander au Directeur Général d'étudier dans quelles conditions nous pourrions faire respecter les engagements de fidélité de façon plus efficace que par la seule dénonciation du contrat.

M. ARON.— Dans ces conditions, j'ai toute satisfaction.

M. LE PRESIDENT - Est-ce que ces dégrèvements de tarifs sont versés sous forme de ristourne ?

M. LE COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT - Ce versement sous forme de ristourne s'applique lorsqu'il y a un abonnement. Ici, le dégrèvement est subordonné à la signature d'une clause de fidélité.

M. GRIMPRET - Ne peut-on appliquer ici le système de la ristourne ?

M. LE BESNERAIS - On a prévu que le dégrèvement de tarif entrerait en vigueur dès la signature de l'accord et de la clause de fidélité.

M. GRIMPRET - De quelle sanction est assortie cette clause de fidélité ? Ne peut-on la rédiger de telle sorte que l'observation de la clause entraîne le versement d'une ristourne ?

M. LE BESNERAIS - Les usagers préfèrent diminuer immédiatement leurs débours.

M. LE COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT - Le contrôle est assuré par les soins du Service Commercial de la Société Nationale qui effectue les vérifications nécessaires en consultant les livres des intéressés.

M. GRIMPRET - Que se passe-t-il si les engagements n'ont pas été tenus ?

M. LE BESNERAIS - On exige le versement de la différence entre le prix perçu et les sommes correspondant au tarif normal.

M. GRIMPRET - C'est moins sûr.

SOCIETE NATIONALE DES CHEMINS DE FER FRANCAIS

8 septembre 1938

Monsieur le Ministre,

A la date du 31 août 1938, vous m'avez fait connaître que vous étiez d'accord pour l'extension de l'application de certaines formules tarifaires qui ont été préconisées par le Conseil d'Administration dans le programme établi par lui en exécution de l'article 16 de la Convention du 31 août 1937, en particulier des tarifs comportant une clause de fidélité. Vous avez précisé au surplus que, pour le contrôle de l'application de ces tarifs, vos Services pourront se faire communiquer les engagements souscrits par les ayants droit.

Par votre lettre du 2 septembre - à l'ensemble de laquelle je répondrai par ailleurs - vous avez confirmé que vous étiez disposé à approuver, dès que vos Services en auront terminé l'examen, diverses mesures génératrices d'économies ou de recettes nouvelles, parmi lesquelles :

"L'extension de certaines formules tarifaires, de formules avec clause de fidélité, et des tarifs à prix convenu, en particulier."

En ce qui concerne les tarifs comportant une clause de fidélité, votre prédécesseur m'avait demandé, par lettre du 12 juillet, de lui donner des éléments permettant d'apprécier les suppléments de recettes que l'on doit attribuer à l'application de cette clause.

Bien qu'il soit difficile de distinguer, dans les résultats d'un abaissement de tarif, la part qui revient à l'engagement de fidélité souscrit par le client, nous nous sommes efforcés, à titre d'exemple, de déterminer l'incidence de cette clause dans le cadre des tarifs ci-après :

.....

Monsieur de MONZIE, Ministre des Travaux Publics
246, Boulevard Saint-Germain - PARIS (7ème)

1°- Tarif des chaux et ciments.

Malgré les dispositions particulières prises en faveur de certains courants de trafic intéressant ces matériaux, les tonnages transportés par fer en 1937 ont été inférieurs de 40 % par rapport à ceux de 1932 (2.400.000 T. en 1937, contre 4.500.000 T. en 1932), tandis que pour les mêmes années l'indice de la production n'avait baissé que de 29 %.

Mais le rendement des mesures particulières prises par les chaux et ciments sur des relations déterminées s'est avéré très différent, suivant que l'abaissement de nos prix a été consenti avec ou sans contre-partie d'engagement de la part de la clientèle, ainsi que le démontrent les deux exemples ci-dessous :

P.V.11, chap.2, parag. V		P.V. n°11, chap.8, parag. 7	
Chaux et ciments sur la région parisienne		Chaux et ciments du Languedoc	
Tarif mis en vigueur, sans clause d'engagement de fidélité, en juin 1934		Tarif mis en vigueur, avec clause d'engagement de fidélité, en juillet 1936	
1934	78.000 T.		
1935	93.000 T.	1935	10.800 T.
1936	86.000 T.	1936	20.490 T.
1937	87.000 T.	1937	33.800 T.

Ainsi l'engagement de fidélité nous a permis de tripler notre trafic en 3 ans pour les chaux et ciments du Languedoc. Par contre, l'abaissement de tarif sans engagement de fidélité pour les chaux et ciments sur la région parisienne n'a eu pour effet que de maintenir au fer le trafic assuré pendant la première année d'application.

La même conclusion ressort de l'examen des tableaux suivants :

.....

2°- Tarif des HUILES et SAVONS (P.V. 16, Chap. 2 - parag. 3).

ANNEES	HUILES	SAVONS
Période antérieure à l'existence d'un engagement de fidélité		
Année 1933	175.000 T.	101.000 T.
" 1934	153.000 T.	87.000 T.
" 1935	147.000 T.	71.000 T.
Période postérieure à l'existence d'un engagement de fidélité		
Année 1936	223.000 T.	91.000 T.
" 1937	234.000 T.	104.000 T.

3°- Tarif des cartons et papiers (P.V. 19-Chap.2)

ANNEES	CARTONS	PAPIERS
Période antérieure à l'existence d'un engagement de fidélité		
Année 1933	104.000 T.	112.000 T.
" 1934	88.000 T.	87.000 T.
" 1935	82.000 T.	84.000 T.
Période postérieure à l'existence d'un engagement de fidélité		
Année 1936	151.000 T.	118.000 T.
" 1937	179.000 T.	127.000 T.

.....

Ces exemples montrent l'intérêt qu'il peut y avoir pour le Chemin de fer à subordonner l'octroi d'une réduction de tarif à un engagement de fidélité. Si, en effet, lorsqu'il s'agit d'un trafic intéressant un seul expéditeur ou une seule relation, il est possible d'obtenir le résultat cherché en liant la réduction de tarif à la remise d'un tarif déterminé, calculé en fonction des possibilités de l'expéditeur ou de la relation considérée, il n'en est pas de même lorsqu'il s'agit de plusieurs expéditeurs ou de plusieurs relations de capacités différentes. Dans ce cas, ou bien nous fixons des conditions de tonnage faibles et ces conditions restent inefficaces, ou bien nous fixons des conditions de tonnage élevées, et elles sont prohibitives pour un certain nombre d'expéditeurs.

Les avantages que présente la substitution d'un engagement de fidélité à une formule d'abonnement ont été reconnus par le Conseil Supérieur des Transports, notamment au cours de l'examen d'une proposition que nous avons présentée le 3 mars 1938, en faveur de la petite métallurgie des Ardennes.

J'ai tenu à vous donner les renseignements qui précèdent, pour justifier l'intérêt que la Société Nationale attache à l'aboutissement rapide des propositions qu'elle a présentées ou qu'elle présentera, pour la défense de son trafic au moyen des engagements de fidélité.

Nous vous sommes reconnaissants des mesures que vous avez bien voulu prendre pour accélérer l'examen de ces propositions.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'hommage de mon profond respect.

Signé : GUINAND.

Question IX - Questions diverses.

(2) Lettre du Ministre des T.P.T. du 2 septembre 1938

Clément de Fiollet

(5)

M. MARLIO - A la page 3, je voudrais insister auprès de la Direction Générale sur la question à laquelle je suis fort attaché depuis longtemps, celle des tarifs avec clause de fidélité. J'y suis extrêmement attaché, parce qu'à mon avis c'est la seule façon de réaliser la coordination marchandises, c'est la seule & efficace. Lorsqu'un industriel, qui a un gros parc d'automobiles et de camions, se trouve en présence de la question de savoir s'il va assurer son trafic par fer ou par camion, c'est la formule tarifaire à prix convenu avec clause de fidélité, qui sera susceptible de le déterminer pour les transports par fer. Les transports privés restent en dehors de la coordination et nous ne pourrions convaincre l'industriel intéressé que le jour où nous lui ~~dirons~~ dirons : nous vous

faisons une réduction de 10 % sur tous les tarifs de chemins de fer, à condition que vous nous donniez 100 % de votre trafic. Il nous le donnera.

M. GRIMPET - Quelle est l'objection qui a été faite à cette clause de fidélité ?

M. MARLIO - Il n'y en a pas.

M. LE COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT - Il n'y a plus d'objection dans la conjoncture actuelle. A titre rétrospectif, je dirai simplement que l'objection était la suivante : vous faites un tarif avec clause de fidélité et puis, vous allez chez l'un des commerçants à qui vous avez consenti ce tarif et lui dites : montrez-moi que vous avez bien observé la clause de fidélité. Vous lui dites : attention, vous aviez promis de donner 80 % de votre trafic au chemin de fer, en réalité vous ne lui avez confié que 75 %; nous ne sommes pas

d'accord. En revanche, vous pouvez ne faire aucune vérification chez un autre industriel qui, en fait, n'a peut-être donné que 40 % de son trafic et qui, en l'absence de vérification, se trouve bénéficier de la ~~sa~~ clause de fidélité.

M. GRIMPRET - En résumé, l'objection se ramène à la différence possible de traitement.

M. LE COMMISSAIRE DU GOUVERNEMENT - Oui, différence de traitement et difficulté de contrôle.

M. MARLIO - J'insiste sur cette question que je considère comme cruciale, en matière de coordination, car les transports privés représentent 4 ou 5 fois les transports publics.

La question est de savoir si l'industriel a intérêt ou non à avoir un parc d'automobiles.

Vous pouvez être bien sûr qu'il ne se décidera à abandonner son parc automobile que s'il y a un avantage évident et sûr. Si vous vous bornez à lui faire une réduction de tarif il la prendra, mais gardera son parc, car il dira : je ne suis pas sûr qu'on ne relève pas le tarif dans 15 jours, tandis qu'il y a les routiers qui s'agitent et qui empêchent le relèvement du prix de l'essence. Il n'abandonnera son parc que le jour où il aura son traité qui lui assure que, quelle que soit la tarification, on lui donne 10% de ristourne à la fin de l'année s'il donne 100% de son trafic au fer.

J'indique tout de suite que, si on veut aboutir, il faut aller un peu moins brutalement. J'ai été à l'extrême en disant 100%; mon avis c'est qu'il faudrait dire, la première année 60% par exemple, un an après 70%, deux ans après 80% et arriver à 100% dans 5 ans.

M. LE C. DU G. - Il y avait un autre argument qui commence à s'atténuer, car il n'y a pas de doctrine qui subsiste pour l'éternité. Au moment où on discutait avec les routiers, cela pouvait compliquer la tâche du Ministre de dire : " nous allons faire des tarifs qui vont cristalliser le trafic sur le chemin de fer " au moment précisément où on cherchait à mieux le répartir entre les divers modes de transports.

M. LE PRESIDENT - Comme M. MARLIO, j'attache beaucoup d'importance à ces tarifs à prix convenus avec clause de fidélité, c'est le seul moyen de lutter contre les démarches des routiers qui vont chez les gens et leur disent " combien nous demande le chemin de fer ? Je vous demande 10 francs de moins par tonne."

EXTRAIT DE LA DEPECHE DU MINISTRE DES TRAVAUX PUBLICS
du 2 septembre 1938

.....

A) - J'ai approuvé ou je vais approuver très prochainement, dès
que mes Services en auront terminé l'examen, diverses mesures
génératrices d'économies ou de recettes nouvelles

.....

- l'extension de certaines formules tarifaires, des formules
avec clause de fidélité et des tarifs à prix convenus, en
particulier.

Question II 2:

Clause de fidélité

(s) P. 8

.....
M. MARLIO - M. BOYAUX, en présence de l'attitude prise par l'Administration, a paru marquer quelque hésitation à soutenir la clause d'engagement de fidélité, insistant seulement pour qu'elle soit maintenue dans toute la mesure du possible. Pour ma part, je crois que cette clause est excellente et que nous pouvons en attendre une récupération importante du trafic qui nous échappe actuellement. Comme je l'ai d'ailleurs déjà dit précédemment, l'application de cette formule peut être très souple. L'usager se voit offrir différents tarifs et il choisira librement entre eux : les ristournes dont il bénéficiera, en fin d'année, seront simplement fonction de sa fidélité à la voie ferrée. Chacun a la possibilité d'agir suivant son intérêt propre.
.....

M. CLAUDON - Dans un autre ordre d'idées, je voudrais préciser à nouveau la position exacte de l'Administration en ce qui concerne les clauses de fidélité. Nous sommes bien d'accord avec M. LE Président MARLIO pour considérer que ces clauses correspondent à une saine doctrine commerciale. Mais, il convient de ne pas oublier que le chemin de fer assure un service public et l'objection que l'on peut faire aux clauses de fidélité est que, par le jeu de ces clauses, le chemin de fer pourrait en arriver pratiquement à ne servir que certains usagers, ceux qui les acceptent : il lui suffirait de faire des tarifs généraux absolument prohibitifs et de consentir, en marge de ces tarifs généraux, des prix avec clauses de fidélité, correspondant seuls à des tarifs normaux.

Telle est la seule raison pour laquelle l'Administration a manifesté une certaine réserve en ce qui concerne les clauses de fidélité, qui, dans d'autres enceintes, suscitent de véhémentes protestations.

M. MARLIO - C'est une simple question de mesure.

M. ARON - Je n'ai pas examiné spécialement la question des clauses de fidélité. Mais, a priori, il semble que la Société Nationale ait le plus grand intérêt à appliquer des formules commerciales de ce genre.

M. René MAYER - Ces engagements de fidélité, nous les demandons aux Administrations publiques elles-mêmes. M. GRIMPRET vient de rappeler le cas des Mines domaniales de potasse. C'est exactement la même chose.

M. MARLIO - Nous pouvons très bien trouver des formules qui évitent l'écueil que redoute M. le Commissaire du Gouvernement.

Gouvernement.

En tout cas, dans ma pensée, la clause de fidélité ne doit jamais être une prime au gros client. La ristourne rémunère non pas l'importance du tonnage lui-même que tel usager confie au chemin de fer, mais l'importance du pourcentage de ce qu'il remet au chemin de fer par rapport au total des marchandises qu'il a à transporter. Autrement dit, l'expéditeur de 3.000 tonnes par an doit bénéficier d'un pourcentage de remise aussi fort que celui qui en remettrait 300.000, dès lors que l'un et l'autre remettent au fer la même proportion de leur trafic total.

M. GRIMPRET - Ceci est très important. Ainsi, à l'origine pour les transports d'eaux minérales de Vichy, les réseaux avaient accordé des ristournes variant en importance avec le tonnage. La formule conduisait à avantager les grosses sources dans de telles proportions que les petites sources allaient se trouver menacées de ruine et étaient sur le point de se laisser racheter. Il a fallu rectifier le système.

M. MARLIO. - Je voudrais faire part au Comité d'une suggestion.

Il est peut-être difficile, dans la situation où nous sommes, d'imposer aux usagers l'obligation de donner la totalité de leur trafic au rail. Mais ne pourrions-nous pas envisager une formule de ristourne en fin d'année, 5 % par exemple, aux clients qui ont remis la totalité de leurs transports au chemin de fer ?

M. LE BESNERAIS. - C'est la clause de fidélité. Nous l'employons d'ores et déjà. Mais elle est l'objet de vives critiques.

M. TIRARD. - Elle est juste en principe, mais elle est attaquée.

M. LE BESNERAIS. - Elle soulève pratiquement des difficultés et le Ministère nous a demandé dans un certain nombre de cas de ne pas la maintenir.

M. MARLIO. - Il est anormal que le chemin de fer soit là pour transporter des marchandises que le camion ne peut pas transporter et que le camion puisse enlever toutes les marchandises de valeur.

La formule que je suggère a l'avantage de laisser chacun libre de faire ce qu'il veut. Elle avantage seulement les clients fidèles.

Je crois que, avec des clauses comme celle-là, nous pourrions très bien conserver, rattraper et même gagner du trafic.

La clause de fidélité, même sans obligation, sous la forme très simple, dont je parlais tout à l'heure, d'une ristourne à partir

d'un certain pourcentage de transport confié au rail, est susceptible, à mon avis, de ramener progressivement au chemin de fer bien des usagers, en les incitant à se débarrasser de vieux camions qu'ils ne remplaceront pas.

M. GRIMPET - Une sage réglementation de la route permettrait également d'obtenir des résultats intéressants. Il y a des transports pour lesquels manifestement les routes ne sont pas faites, ~~xxxx~~ notamment le transport du charbon à grande distance. Ce ~~xxxxxxx~~ transport pourrait parfaitement être interdit.

M. CLAUDON - Le Ministère des Travaux Publics n'a qu'un désir, celui de vous aider. Mais, vous le comprendrez vous-mêmes, nous devons jouer notre rôle non seulement avec une impartialité foncière, mais encore avec toutes ^{en affichant en quelque sorte} ses apparences cette impartialité. Nous ferions certainement beaucoup de mal à la coordination, si nous paraissions vouloir sauver le chemin de fer

par des mesures de faveur. C'est pour cela notamment que, à l'heure actuelle, vous constatez une certaine résistance au sujet de la clause de fidélité que certains peuvent mal interpréter, que vous nous voyez quelquefois prendre une position qui ne paraît pas être la défense de la Société Nationale, alors qu'en réalité notre but final, c'est d'arriver à réaliser la coordination dans les conditions les meilleures et à l'amiable.

M. LE PRESIDENT. Sans doute, l'Administration peut-elle estimer que, dans les circonstances actuelles, la clause de fidélité n'est pas toujours opportune. Pourtant, il est logique de payer moins cher quand on donne beaucoup de marchandises.

M. MARLIO - Surtout quand, en fait, l'avantage est consenti sous forme de ristourne, comme je le suggère. C'est alors une clause de fidélité "facultative".