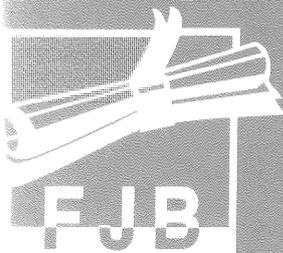


AVEC LE CONCOURS DE :

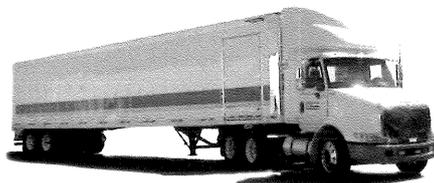


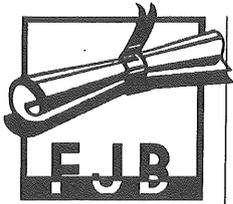
FONDATION
JEAN BOETS
ASBL

COLLOQUE

Thème

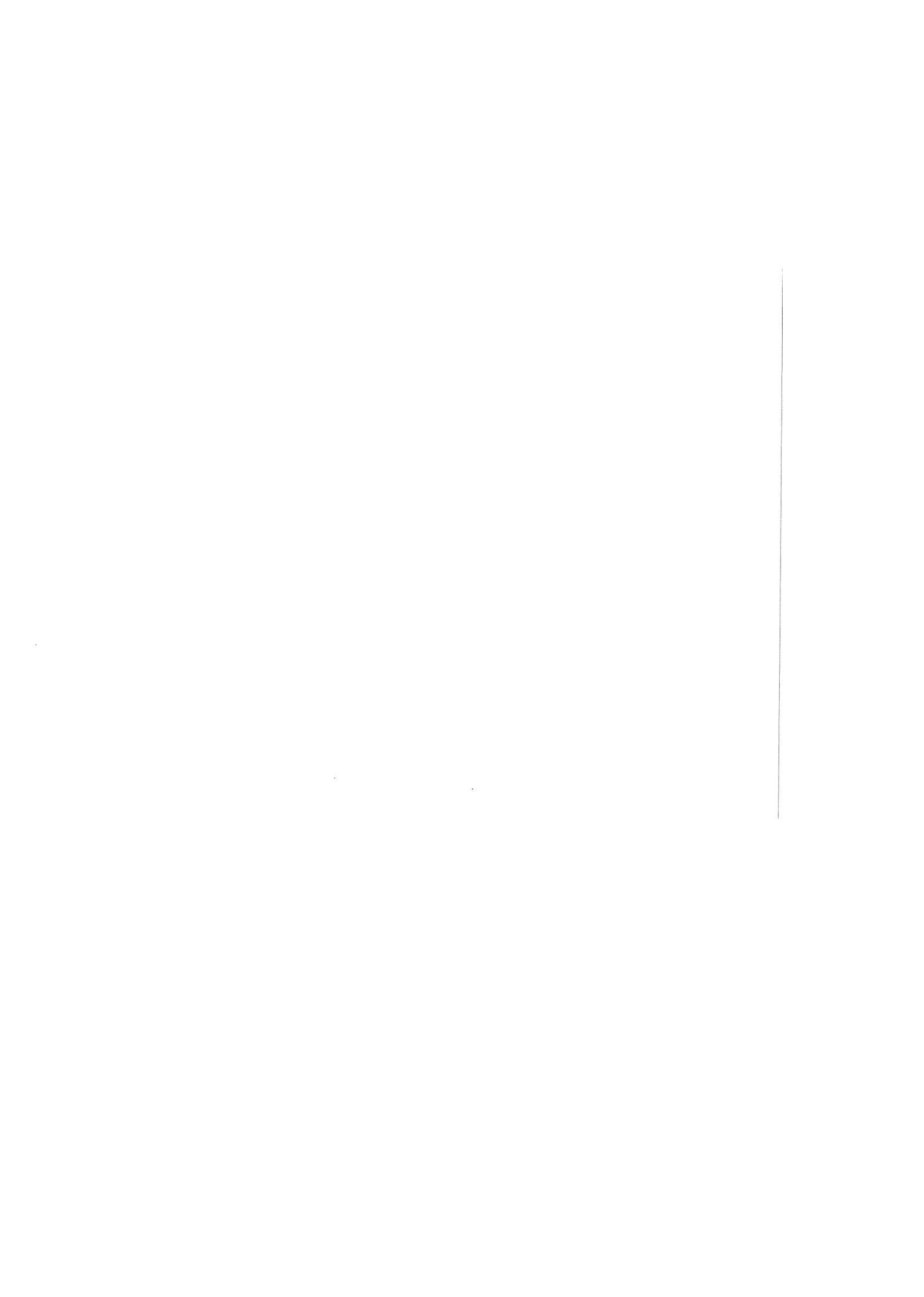
***L'élargissement
à l'Est :
une opportunité
pour nos entreprises
de transport routier
de marchandises ?***

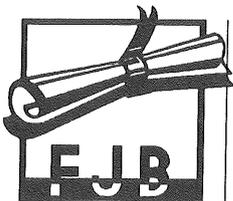




SOMMAIRE

Le billet du président	p. 3
Le colloque	p. 5
“ L’élargissement à l’Est : une opportunité pour nos entreprises de transport routier de marchandises ? ”	
Le programme	p. 7
Les exposés	p. 9
Le débat	p. 47
Les annonceurs	p. 63
Le Ministre de l'Economie, de l'Emploi et du Commerce extérieur	p. 63
Jean-Claude Marcourt	
Le Centre de Coopération Technique et Pédagogique	p. 64
L'Institut Provincial d'Enseignement Secondaire de Seraing	p. 65
Nos coordonnées	p. 67





Le billet du Président

Organisé le mercredi 20 avril 2005 par la Haute Ecole Léon-Eli Troclet sur son Campus 2000 à Jemeppe-sur-Meuse, le colloque " L'élargissement à l'Est : une opportunité pour nos entreprises de transport routier de marchandises ? " fait naturellement écho à celui intitulé " Quel développement pour nos aéroports ? ", proposé un an plus tôt par la Haute Ecole, en attendant la manifestation prochainement prévue au même endroit sur le transport fluvial.

Rappelons que la Fondation Jean Boets a souhaité s'associer à cette série d'événements pour la réalisation des actes, parce qu'elle-même était désireuse, dès 2003, d'initier une réflexion et de relayer une information large sur la multimodalité des moyens de transports en province de Liège.

La simple lecture des brochures que nous y consacrons suffit à convaincre que l'ensemble des thèmes qui y sont présentés et débattus cadre parfaitement avec nos intentions de départ.

Nul doute que leur mise en perspective contribuera à enrichir la vision que vous pouvez avoir de cette multimodalité — nécessairement appelée à vivre un développement à court, moyen et long terme.

Signe de l'attention que la Fondation Jean Boets ne cesse d'apporter à tous les niveaux de l'enseignement technique, notre prochaine brochure reviendra quant à elle, sur la conférence-débat avec Madame la Ministre-Présidente Marie ARENA, que nous avons organisée à Verviers sur les CEFA, dans le cadre du vingtième anniversaire des Centres d'Education et de Formation en Alternance.

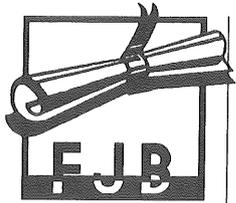
Tout en regroupant un public essentiellement enseignant, tous réseaux confondus, cette autre manifestation importante a également suscité un vif intérêt auprès des entreprises, des opérateurs de formation, des partenaires sociaux et des décideurs politiques.

La Fondation Jean Boets remercie les uns et les autres pour l'attention constante qu'ils ne cessent de témoigner à nos travaux, avec une mention toute particulière pour nos sponsors, membres, adhérents et abonnés, sans le soutien desquels nous ne pourrions poursuivre notre mission essentielle : promouvoir l'enseignement technique.

Cela étant précisé, nous vous souhaitons une lecture riche d'enseignements, sur un secteur du transport et de la logistique en pleine mutation, à l'échelle locale et internationale.

Pour la Fondation Jean Boets,
Philibert CAYET,
Président.





COLLOQUE

**“ L’élargissement à l’Est : une opportunité
pour nos entreprises de transport routier de marchandises ? ”**

MERCREDI 20 AVRIL 2005 A 19 HEURES

**Campus 2000 de la Haute Ecole de la Province de Liège Léon-Eli Troclet
Avenue Montesquieu, 6 à 4101 Jemeppe S/M**

**Une organisation de la Catégorie économique de la
Haute Ecole de la Province de Liège Léon-Eli Troclet
En partenariat avec le Cluster Transport & Logistique Wallonie - Belgium,
Ellix Développement, la FEBETRA, Jost Group, l’UPTR et Ziegler
En collaboration avec la Fondation Jean Boets asbl**



Vue générale des participants

Une brochure de la Fondation Jean Boets asbl



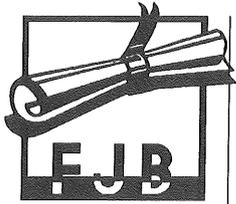
Accueil par M. Jacques DE CALUWE, Directeur-Président de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet

De droite à gauche : M. Hervé LILIEN, Directeur de la SPRL Ellix Développement, M. Xavier-Louis MATHY, Coordinateur de Dispatching auprès du Groupe Jost, M. Michaël REUL, Juriste de l'UPTR,

Mme Isabelle DE MAEGT, Responsable des relations extérieures de la FEBETRA, M. Jean-Marie BECKER, Administrateur délégué du Cluster Transport et Logistique Wallon et de MMM Group, M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, Directeur de l'ANAST et du GTU



A l'avant-plan : Mme Marie-Christine LIBERT, Directrice de la Catégorie économique de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet, aux côtés de M. Philibert CAYET, Président de la Fondation Jean Boets



COLLOQUE

“ L’élargissement à l’Est : une opportunité pour nos entreprises de transport routier de marchandises ? ”

PROGRAMME

Allocution d’accueil

de M. Jacques DE CALUWE, Directeur-Président de la Haute Ecole de la Province de Liège Léon-Eli Troclet

Discours d’ouverture

de M. André GILLES, Député permanent

Conférences

“ Est de l’Europe et de Wallonie : les défis et les opportunités ”

de M. Jean-Marie BECKER, Administrateur délégué du Cluster Transport et Logistique Wallonie – Belgium, Administrateur délégué de MMM Group

“ Consolider ou élargir ? ”

de Mme Isabelle DE MAEGT, Responsable des relations extérieures de la FEBETRA — Fédération royale belge des transporteurs et des prestataires de services logistiques

“ Europe plus à l’Est, Belgique toujours plus au centre ”

de M. Michaël REUL, Juriste de l’UPTR — Union Professionnelle des Transporteurs Routiers

“ Chauffeurs polonais et belges : concurrence ou complémentarité ? ”

de M. Xavier-Louis MATHY, Coordinateur de Dispatching de Godard SA / GO-Trans GmbH (Jost Group)

“ Modalité pratiques des deux principales possibilités de transports routiers pour les entreprises ”

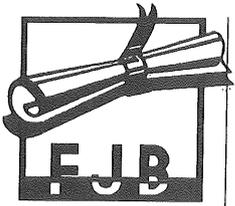
de M. Hervé LILIEEN, Directeur de la SPRL Ellix Développement

Débat

animé par M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l’Université de Liège, Directeur de l’ANAST (Architecture Navale et Analyse des Systèmes de Transport), Directeur du GTU (Groupe Transport de l’Université de Liège)

Verre de l’amitié





LES EXPOSES

Allocution d'accueil par M. Jacques DE CALUWE, Directeur-Président de la Haute Ecole de la Province de Liège Léon-Eli Troclet



Mesdames, Messieurs,
Chers Collègues,
Ceux d'entre vous qui ont déjà fréquenté notre Haute Ecole savent que je prends beaucoup de plaisir à vous accueillir en nos locaux et en particulier dans cette agora. Bientôt, un autre auditoire, en voie d'achèvement dans les bâtiments qui jouxtent celui-ci, pourra également abriter nos manifestations ; une fois

notre établissement agrandi, sans doute mon plaisir sera-t-il décuplé, du fait de vous accueillir dans des conditions encore meilleures.

Par ailleurs, je suis tout particulièrement satisfait parce que cela fait maintenant deux bonnes années, presque trois, que la catégorie économique de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet profite de son renouveau sur le Campus 2000, pour organiser un nombre considérable de manifestations, de rencontres, de colloques. Ces événements permettent de répondre à un besoin et surtout une volonté, qui est la nôtre, d'inscrire nos formations dans la vie économique de la région. Or, vous savez que notre région a besoin de se développer ou, dit-on aujourd'hui, de se re-développer. C'est pourquoi nous nous efforçons de traiter ici des sujets qui sont les plus proches possible des réalités nouvelles.

Nous développons notamment des formations qui ne cadrent pas forcément avec les habitudes et les traditions, ceci étant dit sans nuance péjorative pour les filières qui attirent naturellement des étudiants depuis toujours. Néanmoins, nous n'avons pas voulu jouer la carte de la facilité et du confort, en créant aussi des formations qui sont en rapport avec la nouveauté, avec les offres d'emploi d'aujourd'hui et de demain, dans un monde qui bouge et se transforme. Parmi ces options nouvellement créées et proposées ici même : le transport et la logistique d'entreprise, dont nous allons parler aujourd'hui, de même que l'e-business, qui rencontre un succès croissant depuis sa création il y a trois ans.

Le lancement de ces nouvelles options est parfois un peu timide, du fait que les

étudiants du secondaire qui constituent notre public n'ont pas forcément été informés, durant leur parcours scolaire, des dernières mutations en cours et des nouveaux besoins à satisfaire au sein de notre société.

L'exemple du transport est emblématique de cette méconnaissance. Dans un premier temps, chacun pense naturellement que le transport, c'est avant tout former des gens susceptibles de conduire des poids lourds. Nous avons peu à peu changé tout cela, en dispensant une formation d'une tout autre ampleur. Aujourd'hui encore, nous allons donc parler de ces développements et nous allons le faire en tenant compte d'autres évolutions nouvelles, qui sont celles que nous connaissons au niveau international, notamment depuis l'ouverture et l'élargissement de l'Union Européenne.

J'en profite pour remercier les orateurs qui ont bien voulu participer à cette réflexion : M. Jean-Marie Becker, Administrateur délégué du Cluster Transport et Logistique Wallonie – Belgium, Administrateur délégué de MMM Group, Mme Isabelle De Maegt, Responsable des relations extérieures de la FEBETRA — Fédération royale belge des transporteurs et des prestataires de services logistiques, M. Michaël Reul, Juriste de l'UPTR — Union Professionnelle des Transporteurs Routiers, M. Xavier-Louis Mathy, Coordinateur de Dispatching auprès du Groupe Jost, M. Hervé Lilien, Directeur de la SPRL Ellix Développement. M. Jean Marchal, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, également Directeur de l'ANAST, le service d'analyses des systèmes de transport de l'Université de Liège, et du GTU, le groupe transport et logistique interfacultaire de l'ULG, assurera quant à lui le rôle de modérateur, pour animer le débat. Je dois excuser M. Lucien Radermacker, Responsable commercial auprès de la SA Ziegler, qui n'a pu nous rejoindre pour raison impérieuse.

Je constate avec joie que vous êtes venus nombreux pour écouter le débat de ce soir et j'espère que vous allez y trouver une entière satisfaction. D'ores et déjà, je veux adresser des remerciements tout particuliers à l'équipe de la Catégorie économique de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet, à sa directrice, Mme Marie-Christine Libert, à ses professeurs et aussi, évidemment, à toutes les personnes qui s'occupent activement de la communication dans la Haute Ecole. Tout en vous souhaitant une excellente soirée, il me reste à excuser Monsieur le Député permanent André Gilles qui, retenu, m'a demandé de vous lire les quelques propos qu'il avait l'intention de vous adresser lui-même.

Discours d'ouverture de M. le Député permanent André GILLES

Mesdames, Messieurs,

Le transport routier représente globalement les trois quarts du marché du transport des marchandises. Les compétences des entreprises belges en ce qui concerne la logistique, la qualité et la variété des services prestés, l'avancée en technologie, en transmission et en traitement de l'information, la faculté de prospective et d'initiative sur de nouveaux marchés, le know-how en marketing, mais aussi la capacité financière et la productivité de nos entreprises, ne sont plus à démontrer et doivent tempérer les inquiétudes face à l'élargissement à l'Est du marché des transports routiers.

En effet, depuis le 1^{er} mai 2005, l'Union Européenne est passée de quinze à vingt-cinq membres. Dix nouveaux états l'ont intégrée, entraînant l'élargissement du marché des transports routiers des marchandises, désormais confronté à un marché interne à l'Union Européenne, bien plus vaste et ouvert à la libre circulation des personnes, des capitaux, des biens et des services, entraînant dans le même temps de nombreux défis sociaux, politiques et économiques.

Certains ressentent dès lors cet élargissement comme une menace concurrentielle, essentiellement par le biais des bas salaires. La charge salariale moyenne d'un chauffeur de l'Est peut en effet s'élever à moins d'un tiers de celle qui est pratiquée en Belgique. Selon l'Institut du Transport Routier belge (ITR), le prix de revient du transport routier des nouveaux états membres s'élève ainsi à 70 % de celui de la Belgique. Mais nous savons que l'application des règles de concurrence dans les nouveaux états membres et le processus de rattrapage économique devront progressivement combler le différentiel salarial.

De plus, l'arrivée d'une main-d'œuvre migrante en provenance des nouveaux membres pourrait combler le manque de chauffeurs constaté sur notre marché. En sens inverse, certains transporteurs belges pourraient réduire leur activité, voire leur investissement, nationale de transport en se délocalisant partiellement ou totalement, permettant ainsi un transfert de connaissances comme d'un parc moderne de véhicules, en bénéficiant de coûts salariaux moindres.

En plus de ces nouvelles concurrences régionales et internationales, le secteur routier est également confronté à des concurrences externes et internes aux modes de transport.

Les encombrements réguliers des grands axes et les ralentissements aux entonnoirs frontaliers sont des conséquences de la primauté des transports routiers sur les autres types de transport. La politique environnementale de l'Union, basée

sur le désir et le soutien d'un recours accru aux autres modes de transport et aux pratiques de transports combinés, fait craindre à certains l'aggravation des difficultés de gestion des entreprises routières. Mais, là aussi, nous possédons un savoir-faire dans la maîtrise technique et organisationnelle de planification des chaînes multimodales et intermodales et nous proposons déjà une meilleure réponse aux exigences environnementales.

Pour résumer, les pays de l'ex-Union des Quinze ont des points faibles dans les domaines suivants : pénurie des chauffeurs sur longue distance, salaires plus élevés et connaissance insuffisante des nouveaux marchés. Mais ils disposent également d'armes face à de nouveaux défis — notamment leur capacité d'adaptation.

Les enquêtes menées par l'ITR auprès des transporteurs routiers belges et concernant leurs pratiques avec les nouveaux membres montrent que la Pologne, la Tchéquie et la Hongrie sont les pays de destination les plus fréquents. Nos transporteurs voient également en l'élargissement la suppression de certaines contraintes, telles les attentes longues aux frontières ou les formalités douanières, et ainsi la possibilité d'améliorer leurs services. Certains transporteurs signalent aussi l'impact négatif de l'introduction de péages et de la taxe kilométrique dans des pays de transit, comme l'Allemagne et l'Autriche, vers l'Europe de l'Est.

M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, Directeur de l'ANAST (Architecture Navale et Analyse des Systèmes de Transport), Directeur du GTU (Groupe Transport de l'Université de Liège)



Bien. On m'a donné le rôle périlleux d'être l'animateur de ce colloque et je voudrais d'abord remercier et féliciter la Haute Ecole Léon-Eli Troclet, pour avoir choisi un sujet d'actualité — et qui le restera pour un moment.

" L'élargissement à l'Est : une opportunité pour nos entreprises de transport routier de marchandises ? " stipule l'invitation officielle. D'aucuns auront relevé que le mot " opportunité " y est repris en caractère gras ; j'aurais quant à moi mis en gras le

point d'interrogation aussi. L'objet principal de ce colloque sera donc de relever les opportunités, mais aussi les difficultés, qui pourraient subvenir à la suite cette ouverture.

Je remercie également Monsieur le Député permanent André Gilles qui, bien qu'absent, me facilite la tâche après les quelques mots qu'il vient de nous adresser par l'entremise de Monsieur le Directeur-Président Jacques De Caluwé, l'essentiel étant dit en guise d'introduction, pour lancer nos travaux.

Dès à présent, je vous souhaite un colloque très enrichissant, tout en soulignant au passage que je suis particulièrement heureux, en tant que professeur, de voir qu'un nombre important d'étudiants ont répondu présents. Vous, les jeunes, êtes les acteurs de demain ; je crois que vous aurez, au travers de ce colloque, des informations qui vous seront à la fois utiles dans vos études en transport et logistique, mais aussi et déjà, importantes pour votre futur professionnel.

Pratiquement, les cinq orateurs présents vont prendre chacun la parole pendant une quinzaine de minutes, selon un ordre de passage que nous avons établi ensemble ; ensuite, nous passerons aux questions et interventions du public. Je cède immédiatement la parole à M. Jean-Marie Becker, Administrateur délégué du Cluster Transport et Logistique Wallon et Administrateur délégué de MMM Group, qui s'exprime sur le thème " Est de l'Europe et de Wallonie : les défis et les opportunités ".

M. Jean-Marie BECKER,
Administrateur délégué du
Cluster Transport et Logis-
tique Wallonie – Belgium,
Administrateur délégué de
MMM Group
" Est de l'Europe et de
Wallonie : les défis et les
opportunités "



Mesdames, Messieurs, Chers Amis,

Je vous souhaite d'abord une très bonne soirée, en espérant qu'elle sera profitable pour chacun d'entre vous. Profitable, dis-je, parce que parler des pays de l'Est aujourd'hui n'est pas toujours évident, lorsqu'on est l'administrateur délégué du Cluster Transport et Logistique Wallon, créé il y a moins d'un an, le 1^{er} juillet dernier,

et qu'il faut promouvoir l'activité Transport et Logistique en Wallonie. La différence des coûts salariaux — de l'ordre de 3.000 euros de différence minimum entre le coût mensuel d'un chauffeur belge et celui d'un chauffeur originaire des pays de l'Est — fait que nos transporteurs sont confrontés à des entreprises nouvellement concurrentes, précisément sur le principal élément du prix de revient de leurs prestations de transport. Dès lors, cette situation pose un certain nombre de questions, pour savoir de quelles manières nos entreprises peuvent résister à cet assaut de l'Est. Il faut donc voir quels sont les défis et les opportunités de ce contexte global.

Pour ce faire, je voudrais en premier lieu vous présenter ce qu'est le Cluster Transport et Logistique Wallon. Celui-ci est né du regroupement de trois " Pôles Transport " : le Pôle Transport et Logistique de Liège existant depuis cinq ans déjà, le Pôle Transport et Logistique du Luxembourg anciennement appelé Logistilux et, enfin, le Pôle Transport et Logistique du Hainaut, dont la grande assemblée constituante a en fait lieu mardi prochain, ce 26 avril. Notons au passage que les pôles existants ont été renommés pour adopter une même identité forte, d'une région à l'autre.

Par rapport à d'autres groupes et associations dans d'autres secteurs, le Cluster Transport et Logistique Wallon a la particularité de regrouper à la fois des entreprises de transport et de logistique, mais aussi les gestionnaires d'infrastructures qui administrent les ports, les aéroports, les voies ferroviaires et autres (INFRABEL, B-Cargo, MET), ainsi que les sociétés gestionnaires de zones d'activités économiques, comme la SPI+ en Province de Liège. Il recoupe également le monde de l'enseignement et de la formation, composé des Universités et des Hautes Ecoles (une réunion du Pôle Transport et Logistique de Liège s'est déjà tenue, ici même, dans cette Haute Ecole Léon-Eli Troclet), mais également du Forem Logistique et des opérateurs privés. Enfin, les chargeurs et donneurs d'ordres sont associés au Cluster.

Non content de regrouper un ensemble de partenaires, le Cluster Transport et Logistique Wallon entend défendre une vision : faire de la Wallonie une terre de logistique.

Ainsi entendons-nous accentuer la capacité en expertise et en compétence de tous les acteurs existants (en développant les savoir-faire et les moyens financiers des entreprises établies), tout en étant prêts à accueillir et à favoriser l'installation de centres de distribution et de prestataires logistiques, de plus en plus nombreux à venir s'installer en Wallonie. Favoriser le développement de partenariats aussi bien en Wallonie qu'à l'étranger est donc à nos yeux essentiel. Enfin, à plus long terme

et dans la perspective d'un développement durable, nous pensons qu'il est important de donner la priorité à la multimodalité, l'interopérabilité et le recours aux meilleures solutions combinées, pour utiliser l'ensemble des modes de transport. A l'instar de chaque pôle, le Cluster Transport et Logistique Wallon regroupe en fait chaque acteur du secteur, quel que soit son mode de transport : la route, bien sûr, mais également le fer, le fluvial et l'aérien. Il est évident qu'à Liège, par exemple, il est pratiquement inconcevable de parler du transport routier sans évoquer le transport aérien, notamment en fret. Voilà pour une courte présentation du Cluster et des Pôles.

Entrons maintenant dans le vif du sujet.

Le vif du sujet, c'est d'abord une réalité, liée à ce qu'on appelle en transport la "banane logistique européenne". Lors d'une étude de Cushman & Wakefield effectuée en 2004, a été une nouvelle fois démontrée l'importance de se trouver au sein de cette banane logistique européenne, qui représente l'endroit où se trouve la plus forte concentration des lieux de consommation et de production. Pour développer un centre de distribution ou un centre logistique, il est dès lors impératif d'être dans le circuit qui est reflété par cette banane et qui va, en gros, de Londres jusqu'à une partie de l'Espagne avec, sur le côté droit, une excroissance.

Cette excroissance correspond bien à la nouvelle donne, que constitue l'arrivée des dix nouveaux pays de l'Est depuis le 1^{er} mai de l'année passée, avec, pour principale conséquence, la possibilité de développements de prestations logistiques et de transport dans les pays de l'Est et d'Europe centrale. Parallèlement, retenons tout de même un premier point important : c'est que l'ensemble de ces dix pays représente 5 % de la totalité du produit intérieur brut de la nouvelle Europe. Cela signifie que, même si, au niveau industriel, la production se délocalise dans ces pays, les quinze pays d'avant l'élargissement restent bien ceux où se déroulent la consommation et l'utilisation principales des richesses produites. Le transfert de marchandises est donc important, ce qui est fondamental à retenir, je crois, parce que cela peut également représenter une opportunité pour nos entreprises.

C'est ici qu'intervient une autre réalité, révélée tout récemment par l'étude Frost & Sullivan, publiée il y a un mois à peine et qui est extrêmement intéressante. Soit dit en passant, c'est une étude suffisamment exceptionnelle que pour que je puisse me permettre de la conseiller à titre de placement et d'investissement, malgré son prix. Prospective, elle s'appuie sur un certain nombre de règles précieuses, très utilement rappelées. Le temps étant limité et même si nous pourrions virtuellement en parler pendant des heures sans l'épuiser, je vous en donne quelques conclusions.

Ce qu'il faut d'abord retenir, c'est la poursuite du transfert des centres de production vers les pays à bas salaires, en Europe de l'Est. Autrement dit, rêver de développement industriel en Wallonie, ou ailleurs en Europe de l'Ouest, alors que les coûts de production sont beaucoup plus bas dans les pays de l'Est, est évidemment stérile. Et qui dit délocalisation des groupes industriels, dit également déplacement des sous-traitants de ces industries. Concrètement, quand une nouvelle usine de Volkswagen ou de PSA s'installe à l'Est, c'est clair qu'aussitôt la rejoint un parc regroupant les fournisseurs, pour s'établir à proximité de l'usine. A partir du moment où ces derniers se délocalisent, les entreprises de transport et de logistique le font également ou, à tout le moins et au minimum, développent une extension complémentaire, pour pouvoir servir leurs clients. Enfin, pour parler non plus de logistique industrielle mais de logistique de distribution, quand des grands groupes comme Intermarché ou Carrefour vont dans ces pays, il est tout aussi évident que leurs prestataires logistiques les suivent.

Autre résultat de l'étude : une hausse extrêmement sensible, dans les années qui viennent, des prestations réalisées par Internet dans le secteur " retail ". De prime abord, tout le monde pense aux livres et aux disques, mais si vous vous rendez dans la zone logistique de Liège Airport pour visiter les installations de Farnell InOne, vous constaterez que divers produits électroniques, électriques et industriels arrivent à Liège, réexpédiés dans les vingt-quatre heures à destination d'un grand nombre de clients dans toute l'Europe, dont toutes les commandes se font par Internet — jusqu'à deux cents cinquante mille références actuellement. Cette augmentation importante des prestations via Internet signifie automatiquement la livraison des marchandises correspondantes et suppose le développement de centres de distribution et de prestataires logistiques, ce qui est positif pour nos pays.

Autre aspect également important, ce qu'on appelle la " reverse logistic ", c'est-à-dire le retour, à la fois des emballages et de tout ce qui constitue, en gros, les marchandises. Aujourd'hui, se contenter de mettre simplement une voiture usagée aux vieux fers est une pratique révolue ; idem pour un frigo, qu'il est devenu inconcevable de jeter purement et simplement. Tous les composants sont désormais retraités, en ce compris au niveau des emballages. Partant, la logistique de retour est en croissance aujourd'hui dans toute l'Europe, avec une progression prévisible, bien plus forte encore, dans les années qui viennent.

Si d'autres résultats de cette étude confirment qu'une grande partie de la logistique " inbound " (vers les sites de production) va aller vers l'Est, ce qui implique une baisse significative de la logistique traditionnellement liée à l'industrie en Europe de

l'Ouest, cette évolution négative et largement compensée par une hausse extrêmement importante, prévue dans nos régions, de marchandises arrivant par conteneurs. C'est déjà le cas maintenant et vous savez certainement que le trafic par conteneurs a augmenté de façon foudroyante en quelques années.

Enfin, pour le premier trimestre 2005, la Chine vient d'annoncer une augmentation de ses exportations de 35 % par rapport à la même période l'an dernier. Il est à noter que la Chine est en train de passer du "made in China", avec des produits qui, par le passé, étaient en général fabriqués assez grossièrement et à bon marché, au "made by China", avec des produits de qualité bénéficiant de toutes les technologies récentes. Désormais, ce sont eux qui veulent pénétrer nos marchés avec un certain nombre de marchandises dont nous avions en quelque sorte le monopole. Le 26 avril prochain — c'est décidément une date importante en transport — arrivent les premiers conteneurs de crevettes congelées, qui vont être logées ici, à Liège, dans un centre logistique, pour être livrées par cageots, palettes ou conteneurs, auprès des consommateurs européens : ce sont des crevettes chinoises. Cet exemple montre bien que la variété et la quantité de produits à distribuer dans le futur sont importantes.

Pareillement, un opérateur eupennois a obtenu la logistique de téléviseurs chinois. S'agissant de téléviseurs, chacun comprendra qu'autant il peut être facile de les produire, autant leur transport par conteneurs peut s'avérer, du moins pour partie, assez risqué. Cela signifie qu'après avoir été produits là où cela coûte peu, certains éléments importants sont par contre assemblés et préparés ailleurs, avec les adaptations aux différents courants européens, nécessitant diverses prises et carnets d'emploi. Aussi bien la conception finale de ces modes d'emploi que leur impression, de même que toute la logistique d'entretien et d'après-vente, sont réalisées par des sociétés établies ici.

La "logistique postposée" va ainsi connaître un développement important. On va aujourd'hui vers une logistique qui se rapproche de plus en plus des lieux de consommation. Tout simplement parce que les goûts et les besoins des consommateurs varient dans l'espace et dans le temps. Pour prendre un simple exemple avec les vêtements, dans le passé, on commandait par millions d'exemplaires en Chine, au Vietnam ou ailleurs et on livrait tout fait ce qui était commandé. Aujourd'hui, on commande des éléments en blanc et, dans des centres logistiques européens, on les met aux dimensions des corps européens, sachant qu'il n'est pas possible de livrer un seul et même type de vêtements aux publics allemand et hollandais, ce dernier étant plus mince et plus grand. Quant au goût des consommateurs, il évolue rapidement, en matière de couleurs notamment.

Désormais, trois jours avant la mise en magasin, on teinte les vêtements aux motifs requis pour pouvoir livrer. Il en va de même pour quantité de marchandises à adapter, qu'il n'est bien évidemment pas intéressant ni même possible d'amener de Chine ou d'ailleurs dans la forme définitive souhaitée. Après les avoir amenées en vrac ici, les traiter en organisant cette logistique postposée est quelque chose que nous pouvons faire chez nous et qui représente donc une opportunité pour nous.

Une autre réalité, pour nous Wallons, qui va favoriser le développement de nos activités logistiques et la croissance des centres de distribution, malgré la baisse de la logistique industrielle, c'est évidemment la situation dont nous jouissons. Notre situation au cœur du cœur logistique que constituent le Benelux, le Nord de la France, la Rhénanie du Nord et la Westphalie ne change pas et on ne risque pas de nous l'enlever. Les grands ports de mer restent Hambourg, Rotterdam, Anvers, Zeebrugge, Dunkerque. Si on ajoute encore Felixstowe, en Angleterre, à ces principaux ports, nous voyons bien que nous sommes idéalement situés, au centre des grands marchés, précisément là où l'import des marchandises se fait. Vous devez en effet savoir qu'on peut aujourd'hui transporter par navire des quantités de l'ordre de 9.000 équivalent 20 pieds. Arrivent même dans nos ports des bâtiments d'une capacité de 12.000 équivalent 20 pieds. Par comparaison avec l'aérien et même si sa croissance est importante, les nouveaux airbus A380 permettront de transporter seulement 105 tonnes. Sachant qu'un conteneur de 20 pieds peut aller jusqu'à un poids de l'ordre de 40 tonnes, vous pouvez apprécier la différence — une différence dont il est important de tenir compte avec d'autres éléments encore. C'est donc bien par la mer et par les fleuves que transitent les quantités importantes de marchandises, à l'import comme à l'export. N'oublions pas qu'Anvers reste aujourd'hui le premier port d'importation "français"; en effet, l'ensemble des marchandises importées par Anvers pour le marché français est supérieure à la totalité des importations effectuées dans les ports français. Lorsqu'en Chine, vous êtes amené à présenter la Wallonie, forcément peu connue là-bas, il vous suffit de préciser que nous sommes situés au sud d'Anvers. Dans le secteur du transport, on comprend immédiatement ce que ça représente. Vous connaissiez déjà "Brussels-South Charleroi Airport", l'aéroport de Charleroi Bruxelles-Sud qu'est venu présenter ici même, il y a tout juste un an, à la faveur du colloque sur le développement des aéroports organisé par la Haute Ecole, son administrateur délégué, M. Laurent Jossart. Pour rappel, celui-ci déclarait que pour être reconnu comme aéroport secondaire important dans le secteur aéroportuaire, il convenait en tout premier lieu de se positionner comme proche d'une grande ville, une capitale, en l'occurrence Bruxelles. Et bien, à l'instar de "Brussels-South", vous avez, dans le secteur non plus aéroportuaire, mais bien portuaire en

particulier et logistique en général, " Antwerp South " : la Wallonie, en quelque sorte.

Voilà, brièvement passées en revue, quelques-unes des possibilités que nous avons de développer nos activités ici.

Cela étant, il convient de bien distinguer activités de transport routier et activités logistiques, car, au niveau du transport, l'impact des changements en cours est autrement important, notamment du fait que le coût social y est, évidemment, extrêmement différent. J'ai déjà évoqué avec vous ces différences. Retenons que le salaire de base d'un chauffeur dans les pays de l'Est est de 150 euros, auxquels il faut ajouter le reste (bureaux, nuitées et autres), pour arriver à un coût total qui se situe entre 1.100 et 1.700 euros. Mes confrères, qui maîtrisent cela parfaitement, vous en reparleront dans le détail.

En transport routier international, il reste aujourd'hui interdit aux pays nouvellement membres de l'Union Européenne de pratiquer le cabotage en son sein, excepté pour trois petits pays, comme Malte par exemple. Pour rappel, caboter, c'est faire du transport interne, national, à la suite d'un transport international. Mais n'oublions pas que, selon les pays, dans deux à quatre ans à partir du 1^{er} mai prochain, les entreprises des pays de l'Est pourront, outre le transport international, faire du cabotage dans nos pays. Il est important de s'y préparer, d'autant qu'aujourd'hui, tout le monde a l'impression que seul le transport international est victime de la concurrence des pays de l'Est. En fait, ce n'est encore rien, par rapport à ce qui va arriver.

Il est évident que je ne suis pas ici pour remettre en cause les décisions de l'Union Européenne. Ce n'est pas à nous, professionnels du secteur, qu'il appartient de le faire. Le fait est que ces décisions engendrent une réalité nouvelle, face à laquelle la question que nous pouvons et devons nous poser est : que faut-il faire ? En transport international, nous n'avons d'autre choix que de répondre à cette interrogation, sachant que celui qui restera sans rien faire, ou plutôt sans réagir, n'existera bientôt plus. En effet, à activité égale, il n'est pas possible de résister à un concurrent qui détient un avantage sur le principal élément de prix de revient, à savoir le coût salarial du chauffeur. Celui-ci représente entre 30 et 35 %, parfois même 40 %, du prix de revient chez le transporteur de l'Ouest. La charge salariale d'un chauffeur de l'Est étant systématiquement moindre, dans le meilleur des cas et en calculant au plus juste, cela revient à constater, au strict minimum, une différence de 20 % sur la totalité du prix de revient (autrement dit, une différence de 20 cents du km, puisque le prix moyen de vente d'1 km est de l'ordre d'1 euro). Comment, dans ces conditions, pouvez-vous gagner ? Aucune entreprise ne

dispose d'une marge de 20 %, la moyenne, en Belgique, étant de l'ordre de 0,86 % de rentabilité, toujours en transport routier international. Nous parlons ici de 20 % de différence : il est donc impossible de résister pour une société qui n'a pas pris la décision d'installer une filiale dans un pays de l'Est. Si un transporteur veut croître, il n'a pas d'autre possibilité que de s'installer à l'Est, où tout le support existe ; s'il ne le fait pas il n'existera plus. C'est aussi simple que cela.

Autre élément : non plus le coût salarial, mais le chauffeur lui-même. Chez nous, se pose un problème de recrutement. Le métier de chauffeur est une profession mal considérée, à tort d'ailleurs, mais c'est ainsi. Qui plus est, nos chauffeurs veulent rentrer à la maison régulièrement, alors que les chauffeurs de l'Est sont habitués à rester opérationnels plus longtemps. Rappelez-vous que, jusqu'il y a peu, les camions venant de l'Est étaient beaucoup moins nombreux. Historiquement, le chauffeur arrivant du bloc de l'Est avait en principe la possibilité de s'échapper pour rester dans nos pays. N'y étaient donc envoyés que des chauffeurs aguerris, qui avaient une famille, et qu'on estimait suffisamment dignes de confiance pour leur permettre de se rendre dans les "pays de la liberté", comme nous disions. Aussi, le chauffeur et le secteur du transport en général ont-ils toujours été extrêmement bien considérés dans ces pays. A l'Est, le métier de chauffeur est traditionnellement une profession noble et, dès lors, y recruter de bons chauffeurs est, d'une manière générale, beaucoup plus facile. Les conséquences sont donc importantes pour les transporteurs de l'Ouest : immanquablement défavorables à ceux qui restent sans réagir, tout comme elles peuvent s'avérer propices à ceux qui suivent le mouvement, voire anticipent le changement.

Dès lors, si nous combinons les deux marchés que sont la logistique et le transport, nous pouvons anticiper un renforcement des prestations logistiques en Belgique (ce qui veut également dire que le transporteur qui ne pratique pas de prestations logistiques est dans une situation difficile pour le futur) et augurer d'un réel potentiel dans les pays de l'Est. A ce propos, je vous cite quelques exemples. Le groupe hollandais Raben est devenu aujourd'hui le premier prestataire de transport logistique en Roumanie ; le groupe hollandais Essers (qui a repris la société Centrum Transport) est déjà présent dans quatre des dix pays entrants de la nouvelle Union Européenne ; la société hollandaise Vos a racheté le groupe polonais Euroad l'année passée ; proche de chez nous, la société Weerts a accompagné le développement de ses clients en logistique dans deux pays de l'Est en y construisant des infrastructures logistiques ; le groupe Jost, que M. Xavier-Louis Mathy vous présentera tout à l'heure, est déjà depuis quelques années en Pologne ; le groupe allemand TLS (Transport Logistic Service), implanté aux Hauts Sarts, est également établi en Slovaquie. Je pourrais encore en citer beaucoup

d'autres, qui développent non seulement une présence sur ces marchés, mais également des activités logistiques à valeur ajoutée.

L'évolution du marché logistique européen va également vers une concentration des opérateurs. Il est donc important d'y entrer en massifiant le transport, sauf si on choisit des marchés de niches en lieu et place des marchés de massification. Ça ne sert à rien de prétendre aujourd'hui "faire toute l'Europe", si vous avez 25 camions. Vous pouvez par contre être le premier transporteur sur la ligne reliant, par exemple, Liège à l'Ouest de la France, ou encore à Barcelone, en sachant pertinemment que vous ne ferez que cela. Quand on massifie intelligemment les transports, on devient incontournable sur certaines lignes. Des transporteurs de la région sont ainsi connus comme étant des spécialistes de l'Italie ; d'autres, sur tels pays en particulier. Mais il faut être le premier, le deuxième ou le troisième.

A défaut de jouer la carte de la massification, vous devez trouver des marchés de niches. En région liégeoise sont situés des spécialistes du transport d'explosifs (que l'on connaît peu pour des raisons de sécurité évidente). Ces transporteurs ont une compétence spécifique et peuvent apporter leur expérience particulière sur d'autres marchés.

Plutôt que de nous plaindre, je crois qu'il faut, un moment donné, nous demander s'il n'y a pas une opportunité : pour la faire exister et la saisir. Quant à moi, je vous en propose une — on peut évidemment en prendre d'autres — qui est d'aller vers un pays comme la Slovaquie.

Pourquoi la Slovaquie? Parce que ce pays bénéficie tout d'abord des quatre principaux modes de transport et est, à cet égard, très proche de nous, tant il est vrai qu'il existe peu de régions en Europe où se pratiquent ces quatre modes. Notez au passage que, lorsqu'on parle de navigation fluviale, 90 % de celle-ci s'effectuent dans les quatre pays que sont les Pays-Bas en premier lieu, l'Allemagne ensuite, avant la Belgique et la France. Ailleurs, le transport fluvial y est encore peu développé. Se situant le long du Danube et juste au-dessus de l'Autriche, Bratislava est encore proche des frontières avec la Tchéquie, l'ancien partenaire, la Pologne, l'Ukraine et la Hongrie, ainsi que des capitales importantes que sont Budapest (à 200 km) et Vienne (60 km). Y vit une population extrêmement proche de la nôtre, dans un pays où les règles élémentaires de travail sont respectées et importantes, avec le plus faible recours au bakchich pour la région. Sain sur le plan de la pratique commerciale, la Slovaquie est à moins de mille kilomètres de la Belgique, véritablement au centre de la liaison Mer du Nord - Mer Noire. Une simple carte vous montre bien l'axe Rhin-Danube (notamment reliés entre eux par des canaux et rivières complémentaires), qui passe à travers toute

l'Europe, jusqu'à la Mer Noire. Pile au milieu de cette Europe se trouve donc la ville de Bratislava, véritablement au cœur des échanges d'une mer à l'autre. Tout cela explique d'ailleurs que la Slovaquie connaît une croissance extrêmement rapide. Alors qu'il y a moins d'un an, peu de bâtiments logistiques étaient présents, lorsque vous parcourez aujourd'hui la région dans un rayon de 70 à 80 km autour de Bratislava, vous voyez des parcs logistiques en construction un peu partout.

Une forte présence belge en Slovaquie peut représenter pour nous une opportunité de développement en en faisant le tremplin, par exemple, des collaborations existantes entre la Wallonie et la Chine. Pour pouvoir préserver le développement et l'accueil des marchandises chinoises chez nous et les distribuer en Europe, les collaborations avec des pays comme la Slovaquie ou la Tchéquie doivent devenir des priorités. Du fait de notre taille, nous ne pouvons prétendre aller partout dans le monde, mais nous pouvons parfaitement nous attirer la collaboration de pays partenaires, en leur apportant à la fois nos compétences et notre expertise, tout en étant très actifs pour faire transiter les marchandises chinoises sur notre marché et préserver ainsi une position essentielle pour la logistique et la distribution de ces produits. Plutôt que de perdre nos acquis sans profiter de nos atouts, notamment notre situation géographique, nous pouvons les amplifier au contraire et devenir en même temps un modèle de coopération avec l'ensemble des pays d'Europe centrale et de l'Est, avec une présence forte dans un pays comme la Slovaquie.

Tout cela peut représenter une belle opportunité pour chacun d'entre nous, à laquelle il est évidemment nécessaire de travailler. Avec le soutien du Cluster Transport et Logistique Wallon, nous pouvons vous y aider. Merci.

M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, Directeur de l'ANAST (Architecture Navale et Analyse des Systèmes de Transport), Directeur du GTU (Groupe Transport de l'Université de Liège)

Merci à Monsieur Becker, pour cet exposé à la fois dense et concis, qui brosse un tableau très large des opportunités, des dangers et des défis qui nous attendent. J'apprécie particulièrement le dernier exemple qu'il vient d'illustrer, avec cet axe Rhin-Main-Danube, où existent effectivement des potentiels importants. Merci d'avoir réalisé cette performance en campant parfaitement la situation avec, comme vous avez pu vous en rendre compte, beaucoup d'éléments qui généreront certainement bien des réactions et des questions.

Comme prévu, nous n'allons bien sûr pas jouer au jeu des questions et des

réponses après chaque exposé, mais préalablement entendre chacun des orateurs, pour nous imprégner de leurs divers points de vue que je devine complémentaires. Mme Isabelle DE MAEGT, Responsable des relations extérieures de la FEBETRA, pose quant à elle la question de savoir : “ *consolider ou élargir ?* ”



**Mme Isabelle DE MAEGT,
Responsable des relations
extérieures de la FEBETRA —
Fédération royale belge des
transporteurs et des presta-
taires de services logistiques
“ *Consolider ou élargir ?* ”**

Mesdames, Messieurs,
Bonsoir,

Il y a presque un an, le 1^{er} mai 2004, dix nouveaux états membres son venus rejoindre l'Union Européenne. Ce qui pour les politiciens s'annonçait comme une opportunité a très vite tourné au cauchemar pour les transporteurs belges. En effet, une fois de plus, l'Union Européenne a libéralisé sans toutefois harmoniser et a ainsi ouvert toutes grandes les portes à une concurrence acharnée. Concurrence acharnée entre les transporteurs des anciens états membres et les transporteurs des nouveaux états membres, mais à armes inégales. La raison en est simple : le coût salarial.

Comparons le coût salarial de quelques anciens états membres au nouveaux états membres et l'on remarquera par exemple que le coût d'un chauffeur lituanien est dix fois inférieur au coût d'un chauffeur belge. Si l'on sait que la part relative du coût salarial dans le prix de revient d'un transport avoisine les 40%, l'avantage concurrentiel des transporteurs issus des nouveaux états membres est indéniable. Le résultat en est que le nombre de nos transporteurs belges, actifs en transport international, se réduit d'année en année. De plus, la plupart d'entre eux doivent se limiter à un rayon de 500 km, du simple fait que, plus loin, ils ne sont plus compétitifs.

Cette tendance ne s'est d'ailleurs pas subitement déclarée au 1^{er} mai 2004, elle s'est manifestée bien avant. Preuve en est le contingent d'autorisations bilatérales, auquel il convient de s'attarder pour bien comprendre la situation. En effet, avant

l'élargissement, un transporteur établi en dehors de l'Union Européenne devait disposer d'une autorisation bilatérale pour effectuer un transport vers un pays de l'Union européenne, tout comme un transporteur de l'UE devait également disposer d'une autorisation bilatérale pour transporter en dehors de l'Union Européenne. Chaque pays disposait ainsi d'un contingent d'autorisations dont le nombre était fixé lors de pourparlers bilatéraux.

Pour 2003, le contingent se présentait comme suit :

<u>PAYS</u>	<u>nombre d'autorisations bilatérales</u>
Pologne	45.000
Tchéquie	16.500
Hongrie	9.000
Slovénie	9.000
Slovaquie	4.500
Lituanie	23.000
Lettonie	7.000
Estonie	3.400

Pour prendre un exemple avec un pays qui vient de rejoindre l'Union Européenne, sachez qu'en 2003, le contingent pour la Pologne se montait à 45.000 autorisations, ce qui signifie que les transporteurs polonais pouvaient effectuer 45.000 voyages vers la Belgique et les transporteurs belges pouvaient effectuer 45.000 voyages vers la Pologne. Tandis que les transporteurs polonais épuisaient bien vite leur contingent, il en allait tout autrement pour les transporteurs belges. En effet, sur les 45.000 autorisations qui étaient attribuées à la Belgique, seules 2.131 autorisations étaient utilisées, ce qui représente 4,74 % du contingent.

Le déséquilibre est flagrant et à l'identique avec tout autre pays de l'Est :

<u>PAYS</u>	<u>nombre d'autorisations bilatérales utilisées par les transporteurs belges</u>	<u>% du contingent</u>
Pologne	2.131	4,74 %
Tchéquie	1.035	6,27 %
Hongrie	750	8,33 %
Slovénie	356	3,96 %
Slovaquie	266	5,91 %
Lituanie	6	0,03 %
Lettonie	5	0,07 %
Estonie	0	0 %

Il est vrai que les écarts salariaux entre nouveaux et anciens états membres de l'Union Européenne vont s'estomper, mais l'uniformisation ne va tout de même s'étaler que très progressivement, sur une à deux générations. En attendant, le mal est fait, et c'est maintenant que nos entreprises doivent survivre.

Certains vous diront que les entreprises de transport belges offrent une meilleure qualité de service et disposent d'un matériel plus récent. Il est exact qu'il y a une dizaine d'années, le matériel d'occasion dont personne ne voulait plus en Belgique se vendait facilement dans les pays de l'Est. Ce n'est plus vrai actuellement. Les transporteurs issus des nouveaux états membres, qui sont actifs en transport international, disposent d'un matériel équivalent au nôtre et tout aussi performant. D'ailleurs, comment pourrait-il en être autrement, étant donné que leurs véhicules doivent répondre aux mêmes exigences européennes que les véhicules de nos entreprises.

A qualité égale pour un transport d'un point A à un point B, mais à un prix nettement inférieur, le chargeur — dont la maîtrise des coûts est également la préoccupation principale — opte bien vite pour un transporteur d'Europe de l'Est. La règle est simple : seul le coût du transport détermine le choix du client.

Une solution immédiate existe pour que nos transporteurs belges se battent à armes égales et pour diminuer l'écart actuel. C'est une baisse du coût salarial en Belgique, que nous ne sommes d'ailleurs pas le seul secteur à réclamer. Cependant et bien que nos politiciens reconnaissent le problème, il n'y aucune amélioration en vue. Loin d'être une difficulté circonscrite à la Belgique, le coût salarial pose également problème pour nos pays voisins, comme l'Allemagne, la France, les Pays-Bas. Cette concurrence que nos transporteurs et les transporteurs des pays voisins ressentent tous comme déloyale est tout à fait légale au sens de la législation européenne.

Alors qu'il y a à peine un an que dix nouveaux états membres sont venus rejoindre l'Union Européenne, d'autres candidats s'annoncent déjà au portillon. En effet, le parlement européen a approuvé l'adhésion de la Bulgarie et de la Roumanie la semaine dernière. Ces adhésions seront donc effectives en 2007, au plus tard 2008. Bien que ces transporteurs, qui ne font pas ou pas encore partie de l'UE, doivent disposer d'une autorisation bilatérale et d'une autorisation CEMT (qui permet d'effectuer des transports multilatéraux), ils sont déjà très actifs au sein de l'Union par le recours massif à ces autorisations. Pour exemple, prenons le cas de la Moldavie, pratiquement aussi grande que la Belgique, qui compte 346 transporteurs, ce qui ne représente apparemment pas grand chose, par rapport aux 8.861 transporteurs belges. La Moldavie dispose néanmoins de 482 autorisations

CEMT, pour 530 autorisations à la Belgique.

Grande fut notre stupeur lorsque nous avons appris en outre qu'une réforme du contingent CEMT est à l'ordre du jour du prochain conseil des ministres ayant ces autorisations dans leurs compétences. Il semblerait que l'on envisage de répartir les autorisations CEMT excédentaires, issues de pays — comme la Belgique — n'utilisant pas la totalité de leur contingent, entre les pays confrontés à un manque, qui les épuisent rapidement. A cette occasion, la FEBETRA n'a pas manqué de faire part de sa position au Ministre de la Mobilité Renaat Landuyt, qui participera à cette réunion. Le message politique de la FEBETRA est parfaitement clair : il faut mettre un frein à l'élargissement et opter pour la voie de la consolidation.

Quelles sont maintenant les solutions qui s'offrent aux transporteurs belges ? Il y a deux solutions, que Monsieur Becker a déjà évoquées.

Une première option est de délocaliser son entreprise vers un pays à bas salaire. Ceux qui souhaitent maintenir une activité en transport international peuvent ainsi créer une filiale dans un ancien pays de l'Est. Indépendamment de ce que développeront les orateurs suivants sur ce thème, nous estimons qu'il s'agit là d'une démarche qui, à cause de sa complexité (problèmes de langue, personnel, démarches administratives) est réservée à une grande entreprise. Or, la toute grande majorité des entreprises de transport belges sont des PME, avec beaucoup de patrons-chauffeurs. Néanmoins, certains de nos transporteurs, tout comme pas mal d'entreprises aux Pays-Bas, ont déjà ouvert une filiale dans un pays de l'Est nouvellement membre.

Une autre solution est de faire appel à des sous-traitants, non pas allemands ou hollandais, mais bien des pays à bas salaire, ce qui permet de maintenir des prix plus ou moins compétitifs. Cette solution n'est cependant pas sans risques. Il est en effet possible que le sous-traitant s'adresse directement au client pour nous prendre le marché. Toute activité commerciale, il est vrai, comporte des risques.

Et les transports nationaux ?

Cela a été dit, pour l'instant, les nouveaux états membres, à l'exception de la Slovénie, Malte et Chypre, ne peuvent pas faire du cabotage au sein de l'Union Européenne. Rappelons que par cabotage, on entend le fait d'effectuer un transport national dans un état membre par un transporteur issu d'un autre état membre. Plus précisément, le cabotage sera bel et bien autorisé au 1^{er} mai 2006 pour l'Estonie, la Lettonie, la Lituanie, la Tchéquie et la Slovaquie, et au 1^{er} mai 2007 pour la Pologne et la Hongrie.

A partir de ces dates-là et pendant les deux ou trois années qui vont suivre, soit jusqu'au 30 avril 2009, différentes formules, qui seront négociées de façon bilatérale entre ces nouveaux états membres et, par exemple, la Belgique pourront être appliquées. Trois solutions peuvent ainsi être projetées :

- soit des contingents annuels fixes, pendant deux ou trois ans ;
- soit des contingents annuels en augmentation progressive ;
- soit une libéralisation complète du cabotage.

Il faut bien vous rendre compte qu'à partir du moment où on libéralise, les nouveaux états membres n'ont pas besoin d'autorisations pour venir caboter en Belgique. A ce jour, la position belge n'a pas encore été fixée. Vous aurez compris que, pour sa part, la FEBETRA plaide pour que soit postposé au plus loin possible le cabotage libéralisé.

Il est vrai qu'au niveau des transports nationaux, le risque de concurrence des pays à bas salaire est moins grand. En effet, le transport national est un service de proximité, où la connaissance de la langue et le contact avec le client sont primordiaux. Le Cluster Transport et Logistique Wallon est un bel exemple de ce souci de proximité et de service, qui fait aussi que nos entreprises de transport évoluent de plus en plus vers des prestations de services logistiques et ne se limitent plus uniquement au transport. Ou encore, ils se spécialisent dans un domaine particulier, qui exige l'utilisation de techniques plus avancées pour le traitement spécial des marchandises ou de leur emballage.

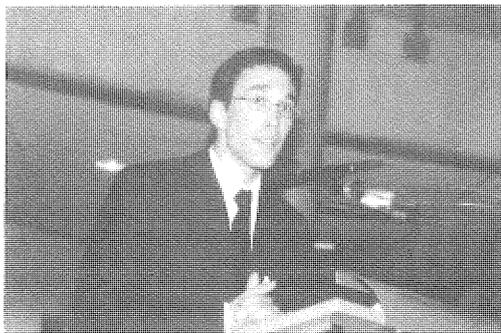
Toutefois et quelles que soient les évolutions retenues, si toutes les entreprises belges de transport se concentrent davantage sur les trajets à courte distance, la concurrence deviendra plus accrue, ce qui entraînera une baisse des prix. La fameuse loi de l'offre et de la demande frappera de plein fouet un secteur déjà malmené.

Pour conclure, je tiens à souligner que ce tableau peu réjouissant que je viens d'esquisser démontre une fois de plus — et les actions de lobbying menées par la FEBETRA vont dans ce sens — qu'il est urgent que l'Union Européenne change de tactique et se concentre sur une harmonisation et abandonne, pour l'instant, la voie de l'élargissement. Il faut absolument consolider avant d'élargir plus encore. Merci de votre attention.

M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, Directeur de l'ANAST (Architecture Navale et Analyse des Systèmes de Transport), Directeur du GTU (Groupe Transport de l'Université de Liège)

Merci Madame De Maegt pour votre exposé, qui s'inscrit très bien dans la suite de celui de Monsieur Becker, en insistant principalement sur ces problèmes de libéralisation sans harmonisation et de concurrence acharnée à armes inégales. Il est permis d'apprécier à sa juste valeur les efforts que fait la FEBETRA, qui est non seulement active, mais manifestement très proactive.

Notre troisième conférencier est M. Michaël Reul, Juriste à l'UPTR. Son sujet : "Europe plus à l'Est, Belgique toujours plus au centre" ; aussi sommes-nous curieux de découvrir ce centre.



M. Michaël REUL, Juriste de l'UPTR — Union Professionnelle des Transporteurs Routiers

"Europe plus à l'Est, Belgique toujours plus au centre"

Merci Monsieur Marchal, bonsoir à tous.

En vous faisant découvrir ce centre, je vais tenter de vous montrer combien la Belgique est assise sur une mine d'or et vous dire que notre grande crainte est que nous n'en profitions pas. Monsieur Becker a parlé d'opportunités et nous voudrions — c'est notre priorité — que celles-ci ne restent pas des opportunités, mais se concrétisent. Pour cela, nous avons besoin d'une volonté politique claire, qui, à ce jour, fait totalement défaut. J'ai par la suite entendu Madame De Maegt égrener des solutions contre lesquels je m'inscris en faux, les solutions n'étant pas, à mon sens, à trouver dans le cadre juridique.

Je m'explique. Il a été dit jusqu'ici que le cabotage est interdit aux transporteurs étrangers venus des pays de l'Est et est à tout le moins limité, mais, dans la pratique, cette hypothèse est totalement inexacte. Les caboteurs étrangers sont présents ici, sur le marché belge, avec deux lettres de voiture différentes, une

expliquant en cas de contrôle qu'ils font du transport international et l'autre pour les clients indiquant qu'ils effectuent du transport national. Le Ministre de la Mobilité Renaat Landuyt a été informé de ce fait. Rien n'est changé pour autant : il est absolument impossible de contrôler les transporteurs étrangers, caboteurs sur le territoire belge, vu que celui-ci est à la fois trop petit et trop dense pour permettre un contrôle efficace. Je vais donc inscrire mon exposé en termes de solutions, davantage dans la continuité de celui de Monsieur Becker, en m'efforçant d'être plus optimiste pour le transporteur belge.

Opportunités, avons-nous dit. Pourquoi ? Parce que la Belgique est un endroit crucial, au carrefour de l'Europe. Pour citer un aphorisme anglais, connu des agents immobiliers, *ce qui est important quand vous achetez une maison, c'est trois choses : la localisation, la localisation et la localisation*. Sous-entendu, le prix et les autres éléments n'ont qu'une importance secondaire.

Alors, pourquoi venir en Belgique ? Venir en Belgique, ça signifie la proximité, par rapport à tous les autres pays européens et notamment par rapport aux consommateurs. Monsieur Becker l'a déjà évoqué : 60 % des consommateurs, si vous préférez 60 % du pouvoir d'achat européen, se trouvent dans un rayon de 550 km autour du centre de la Belgique. Sont également très proches de notre petite Belgique, toujours à l'heure actuelle, les grands centres industriels et commerciaux européens. Je pense notamment aux centres de production en Allemagne, sans oublier, à nouveau, les consommateurs allemands, qui représentent quand même à eux seuls un important pouvoir d'achat au niveau européen.

De plus, l'Europe est aussi un partenaire pour autrui au niveau mondial ; aujourd'hui, la mondialisation est très présente et concrète. Aussi doit-on raisonner en fonction d'un marché mondialisé, où l'essentiel des échanges se font encore, à l'heure où je vous parle, entre l'Europe et les Etats-Unis, les Etats-Unis et le Japon, les pays asiatiques et l'Europe. Existents véritablement trois grands axes, dans lesquels nous nous inscrivons, aujourd'hui, tout à fait concrètement.

Qu'est-ce qui fait que nous nous y inscrivons si bien ? Tout d'abord, les grands ports sont près de chez nous : Anvers, Rotterdam un peu plus loin, puis Hambourg. Lorsque vous pointez sur une carte l'ensemble des points d'arrivée de tout ce qui est transport et trafic de conteneurs, on parle volontiers du "Northern Range" ou "Range Nord", pour traduire combien se révèle important cet axe qu'est la Mer du Nord. Celle-ci est ni plus ni moins la première voie commerciale mondiale, au bas de laquelle se trouve la Belgique, avec Anvers. Qui plus est, je le répète, à proximité de Rotterdam et de Hambourg. Nous sommes bel et bien au centre de ce fameux "range".

Monsieur Becker vous a déjà montré une autre carte avec la célèbre " banane " dont parle les économistes. Si nous y inscrivons l'ensemble des grandes villes et des points de consommation proches de la mer, mais aussi — j'y reviendrai plus loin — les accès fluviaux qui sont éminemment importants, nous voyons que nous sommes une fois encore parfaitement bien situés.

S'agissant de trafic mondial, il est un fait avéré que celui-ci va considérablement augmenter. Il y a là non seulement une opportunité à saisir pour nous, transporteurs belges, mais également un défi à relever, car il va bien falloir gérer cette augmentation considérable du trafic, qui va vraisemblablement tripler d'ici 2020. Il va donc falloir répondre, d'une manière ou d'une autre, à cette demande et cette offre accrues. Compte tenu de ces opportunités et de ces défis, nous avons aujourd'hui grand besoin d'indications claires de la part des responsables politiques. Qu'allons-nous faire demain ? Car 2020, c'est déjà demain. Alors qu'aujourd'hui on nous parle de sécurité routière et d'accidents dans tous les discours et sur tous les tons, nous voudrions parler de transport et d'économie. A défaut, nous allons être débordés et noyés et nous allons passer à côté de la mine d'or.

Dans le même temps, on entend souvent dire qu'il faut limiter les camions en mettant tout sur la voie d'eau ou sur le rail. Le Professeur Jacques Charlier de l'Université Catholique de Louvain a prouvé noir sur blanc — je ne me lancerai pas dans sa démonstration — que, même si la SCNB réussit à multiplier sa capacité par 1,5, donc à augmenter sa capacité de 50 %, le trafic camion, en bout de course, va également augmenter de 50 %. Dès lors, lorsqu'on vous dit qu'on va bientôt supprimer les camions qui vous empêchent de passer sur l'autoroute, on vous ment, tout simplement parce qu'au bout de chaque train, au bout de la course de chaque bateau, se trouve inévitablement un camion. Le trafic va augmenter et, à coup sûr, il y aura des camions. On ne fera rien sans camions, quels que soient les discours politiques à cet effet.

Revenons à la Belgique, en tant que point stratégique européen, voire mondial, afin d'approfondir un de ses atouts essentiels : son accessibilité.

En premier lieu, l'accessibilité par voie d'eau. Monsieur Becker en a parlé, une grande partie du transport par voies d'eau est répartie sur la Belgique et trois autres pays, qui ne sont pas des moindres : Allemagne, France, Pays-Bas. Ce sont des pays consommateurs et producteurs, et il va y avoir du trafic à gérer vers ces pays. Ensuite, l'accessibilité par rail. A nouveau, si vous relevez précisément les accès par rail les plus fréquentés et exploitables à l'échelle européenne, vous constatez

que la Belgique se trouve au centre. Idem quant à l'accessibilité par voies aériennes, par rapport à laquelle la Belgique peut bénéficier de ses infrastructures aéroportuaires, et pour l'accessibilité par routes, enfin, la Belgique se trouvant au cœur de l'Europe

Dès lors, si on greffe ensemble tous ces éléments (l'eau, la route, le rail et la voie aérienne) autour de la Belgique, on relève comme principaux points forts les ports d'Anvers et de Zeebrugge, auxquels nous pouvons adjoindre Rotterdam, tant il est proche de nous, mais également Ostende, à ne pas perdre de vue, suivis par les aéroports de Bruxelles, Liège et Charleroi, sans oublier, bien sûr, ces voies d'eau que nous devons à nos prédécesseurs visionnaires, bien plus qu'à nos dirigeants actuels.

Concrètement, qu'est-ce que cela signifie pour la Belgique ? Que nous avons des opportunités énormes avec une perspective d'entreposage extraordinaire, à condition, à nouveau, de pouvoir en profiter. Selon le rapport "Transport – Logistique – Belgique – Europe élargie" de la Commission européenne (2004), qui nous a été remis par M. le Député européen Mathieu Grosch, que je remercie, 89 % de l'activité logistique sont liés à une activité de transport, bien qu'il s'agisse de deux activités différentes, naturellement. Dans un environnement un peu terne où on constate avec quelque appréhension que le transport est en évolution — c'est un fait incontestable — le fait de savoir que plus de 80% des activités logistiques sont liés à des activités de transport, c'est finalement assez réjouissant, signe qu'il existe des marchés à prendre et des opportunités à saisir. D'autant qu'en Belgique, ces activités logistiques peuvent se trouver pour 80 % d'entre elles à moins de 6 km d'une autoroute, avec plus de 20 % des centres logistiques directement raccordés au rail (particulièrement à Anvers où on monte à 88,1 %) et encore 15 % d'entre eux reliés à la voie navigable, qui est probablement l'avenir — également pour les transporteurs routiers.

La Commission européenne a souhaité connaître, point par point, les avantages et inconvénients dans chaque pays européen. Il est intéressant de noter qu'au niveau des infrastructures de transport, la Belgique est bien positionnée, en 2^{ème} position derrière les Pays-Bas. On a déjà évoqué concrètement les salaires : la Belgique est loin derrière, à la 12^{ème} place. Proximité de la mer : la Belgique est 2^{ème}, naturellement bien placée. Un point qui a retenu mon attention et doit nous interpeller, ce sont les facilités accordées pour le développement des entreprises. En ce domaine, nous sommes par contre 9^{ème}, bien loin des Pays-Bas et d'autres pays, et notamment l'Angleterre. L'accueil et le soutien réservés aux entreprises, en

Belgique, sont donc médiocres. Au niveau aéroportuaire, la Belgique, comme j'ai déjà pu vous le montrer, est placée en tête. Pratiquement idem, en ce qui concerne le rail, où nous arrivons après la Tchéquie. Encore faut-il développer notre infrastructure ferroviaire en terme de raccordement logistique. Disponibilité en main-d'œuvre : la Belgique est 12^{ème}. Flexibilité des travailleurs : nous pouvons nous réjouir d'avoir des travailleurs motivés, volontaires et flexibles, puisque nous sommes numéro deux, derrière les Anglais. Proximité clients et proximité producteurs : on s'en doute, nous nous trouvons plus loin, respectivement en 11^{ème} et 6^{ème} positions, derrière les grands pays que sont l'Angleterre, la France et l'Allemagne. Au niveau du coût de la formation : on peut souligner que nous arrivons à la 17^{ème} place. Avantages fiscaux et impôt des sociétés : notre pays est 4^{ème} — un miracle que je m'explique difficilement. Multilinguisme, un facteur particulièrement important auquel nous allons devoir travailler : la Belgique n'est que 10^{ème}. Autre grand danger qu'il va falloir également gérer et où la volonté politique est particulièrement déterminante, c'est le risque de congestion : nous atteignons la 15^{ème} place, ce qui veut dire que si nous ne travaillons pas aujourd'hui à l'augmentation du trafic de demain, nous allons, en Belgique, connaître un blocage.

Sur l'ensemble des critères se confirme ce que j'ai déjà pu vous dire : nous sommes bien placés. Les pays les mieux armés sont la Belgique, l'Allemagne et les Pays-Bas, avec plus loin, la France.

En résumé, pourquoi la Belgique ? Outre ses aéroports, principalement en raison de sa proximité avec le port d'Anvers, qui est incontestablement notre poumon économique. Tout investissement fait à Anvers profite à l'ensemble de la Belgique et, si nous le voulons, à son arrière-port qui se trouve à Liège. En raison de sa proximité avec l'Allemagne, donc avec ses consommateurs et ses producteurs. En raison de sa proximité avec les Pays-Bas, donc avec ses ports, Rotterdam notamment, ses aéroports, comme celui d'Amsterdam, son infrastructure qui, elle, est nettement mieux gérée que la nôtre, son environnement entrepreneurial, véritablement au service des entreprises, et son multilinguisme. Ces derniers facteurs, extrêmement importants, devraient nous inspirer.

D'autres études (Vlaams Instituut voor de Logistiek, Jef Van Doorslaer, Directeur de Cushman & Wakefields - Healey & Baker, Pr. Frank Witlox de l'Université de Gand, Hugues Duchâteau, Administrateur délégué du bureau d'études Stratec), reprenant des facteurs sensiblement différents ou particuliers, corroborent globalement les mêmes conclusions, à savoir que la Belgique est le pays où, au jour d'aujourd'hui, il

est intéressant d'installer un centre logistique. La Belgique arrive potentiellement en tête des pays européens, devant la France, l'Allemagne et les Pays-Bas. Encore faut-il en profiter.

Par ailleurs, si on reporte les études attribuant ces positions aux différents états à un niveau régional, on constate que six des dix régions les mieux placées en Europe se trouvent en Belgique, à commencer par le Limbourg, la région liégeoise, la région d'Anvers et le Hainaut, suivis par la Flandre occidentale et la Flandre orientale. Dans tous les cas, tout se passe ici ou juste à côté, à quelques km à vol d'oiseau. Pourtant, si on reporte sur une carte les pôles logistiques en développement aujourd'hui, ainsi que les demandes de permis de bâtir, on voit que l'essentiel se situe en Flandre. Beaucoup d'entreprises vont en Flandre aujourd'hui plutôt que de venir en Wallonie. Sans doute faut-il se poser la question de savoir pourquoi. Ce n'est pas moi qui vous apporterai la réponse, mais c'est bien le signe que quelque chose peut et doit être fait.

J'en terminerai ici quant aux menaces et opportunités pour la Belgique, en vous disant simplement que l'on doit profiter de ces opportunités sans attendre quoi que ce soit des juristes — je sais de quoi je parle. Nous pouvons bénéficier de la densité de nos infrastructures pour autant que nous maîtrisions dès aujourd'hui pour demain les risques de congestion. Nous avons encore des terrains à bâtir ; encore faut-il y attirer les investisseurs, leur donner les moyens de réussir. A nouveau, c'est une question de volonté politique. Si nous arrivons à maîtriser ces principaux facteurs, nous pourrions pleinement profiter de l'avantage qui est le nôtre, à savoir une position de rêve sur l'échiquier européen, voire mondial. Ainsi pourrions-nous créer les emplois dont nous avons besoin aujourd'hui et surtout demain, en termes de transport et de logistique. Merci.

M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, Directeur de l'ANAST (Architecture Navale et Analyse des Systèmes de Transport), Directeur du GTU (Groupe Transport de l'Université de Liège)

Voilà un message plus optimiste ; merci Monsieur Reul. Il est bon d'avoir différentes approches, pour alimenter notre réflexion et le débat qui va suivre. Monsieur Reul se révèle peut-être un peu trop confiant lorsqu'il dit qu'il nous faut compter sur les

responsables politiques, mais, autrement, si nous retroussons nos manches, je crois qu'il est permis d'être optimiste. Je crois pouvoir vous dire que le Pôle Logistique de Liège et le Cluster Transport et Logistique Wallon se sont déjà démenés pour apporter une valeur ajoutée et accompagner cet optimisme.

A présent, je cède la parole à M. Xavier-Louis Mathy, Coordinateur Dispatching au Groupe Jost, qui va nous parler des chauffeurs polonais et belges, quant à savoir s'ils sont concurrents ou complémentaires.



M. Xavier-Louis MATHY,
Coordinateur de Dispatching
de Godard SA / GO-Trans
GmbH (Jost Group)

“ Chauffeurs polonais et belges : concurrence ou complémentarité ? ”

Bonsoir à tous.

Je tiens d'abord à remercier les organisateurs de m'avoir invité à participer à ce colloque. Cela me fait doublement plaisir, du fait que j'étais encore étudiant dans cette Haute Ecole Léon-Eli Troclet, il y a quelques années. J'en garde un très bon souvenir, celui d'une très bonne formation avec un encadrement très compétent, ceci étant dit sans froter les manches à personne, n'ayant plus d'examens à passer !

J'ai aujourd'hui trente-trois ans et je suis “ tombé dans le transport ” très jeune, vu les membres de ma famille qui évoluaient dans le secteur. Après mes études secondaires, j'ai décidé de réaliser un rêve d'enfant en devenant chauffeur routier international. Pendant cinq ans, de 1993 à 1997, cela m'a permis de visiter un bon nombre de pays : la plupart des pays d'Europe de l'Ouest, bien entendu, mais aussi la plupart des nouveaux membres de l'Union Européenne comme la Pologne, la Tchéquie, la Slovaquie, la Hongrie et même, plus loin, ces pays que sont l'ex-Yougoslavie, la Biélorussie et la Russie. Après cinq ans de voyages ininterrompus, je me suis dit qu'il me manquait un bagage théorique. Aussi ai-je arrêté toute activité professionnelle, pour reprendre un graduat ici même, en commerce extérieur, et sortir diplômé en 2000. Je suis maintenant coordinateur de dispatching pour notre filiale polonaise GO-Trans établie à Varsovie — j'y reviendrai.

Auparavant, je vais définir rapidement le rôle d'un " dispatcher ". Un " dispatcher " est le responsable opérationnel, qui organise la vie professionnelle des chauffeurs et des véhicules, mais s'occupe également de la clientèle et de la marchandise. Bref, de l'entreprise en général, de manière quotidienne. Je vais d'emblée insister sur un point très important, absolument essentiel : c'est la connaissance des langues étrangères. Outre le français, je suis personnellement amené, chaque jour, à parler le néerlandais, le polonais, l'allemand et l'italien.

Souvent, je me rends compte que le public a une vision quelque peu restreinte du Groupe international Jost, selon laquelle " Jost = camions ". Et en effet, le transport de marchandises par routes est bien une de nos activités principales, mais nous effectuons aussi du transport ferroviaire de marchandises et avons un bureau au port d'Anvers, qui s'occupe des envois maritimes. Ensuite, la deuxième activité principale du groupe est le transport de personnes, avec des bus scolaires, des cars et des bus de lignes, qui génèrent 1.200 emplois. Enfin, la troisième activité importante du groupe, ce sont les scieries de bois situées dans l'est de la Belgique ainsi qu'en Allemagne, et qui génèrent 200 emplois.

Revenons au transport de marchandises par routes. Cette première activité englobe différents sites qui sont situés pour partie en Belgique : à Battice, près de Herve, où nous avons des entrepôts, un parking pour les véhicules, des bureaux administratifs et une infrastructure pour la mécanique et la carrosserie, à Herstal, où nous avons des entrepôts, et à Athus, dans le sud de la Belgique. A ces installations, il convient d'ajouter notre bureau de Milan, en Italie, notre centre administratif à Weiswampach, au Grand-Duché de Luxembourg, et enfin notre bureau à Varsovie, en Pologne.

Pour le transport routier pur, cela représente 250 camions et 400 remorques de différents types. Je les énumère pour donner une meilleure idée de la diversité de nos activités de transport : des remorques bâchées pour le transport conventionnel, des remorques frigorifiques pour le transport sous température dirigée, des remorques plateaux pour le transport de bois sciés, de rondins et de longueurs métalliques, des remorques bennes pour le transport de céréales, des remorques à fond mouvant pour le transport de sciure et de copeaux de bois et, enfin, des remorques tout à fait spécifiques et nommées " inloader ", pour le transport de plaques de verre (verres plats). Enfin, nous disposons de 130.000 m² d'entreposage, disposés sur nos différents sites en Belgique.

La philosophie du groupe peut se résumer comme suit : proposer un système de logistique intégrée, avec du personnel, des outils et des méthodes à la pointe. Ce service de logistique intégrée doit permettre à nos clients de se recentrer sur leur

“ core business ” (cœur de métier), c'est-à-dire sur leur activité principale, en nous déléguant toute la partie transport et logistique.

Concernant le système informatique que nous exploitons, tous nos véhicules sont équipés d'ordinateurs de bords, couplés à un système de localisation GPS. Nous communiquons donc avec nos chauffeurs par un système de SMS – un peu comme avec les GSM – et nous pouvons localiser tous nos véhicules à tout moment, partout en Europe, à 150 mètres près.

J'en arrive à GO-Trans, la société que nous avons créée à Varsovie en 1997, dans le but initial de servir un de nos clients, actif dans le secteur verrier, qui allait s'installer en Pologne. Très vite, le nombre de nos véhicules a évolué. Deux dates importantes à retenir : l'année 2000, où nous avons commencé à développer l'axe Belgique-Italie avec 12 camions immatriculés en Pologne ; l'année 2004, évidemment, avec l'entrée de la Pologne dans l'Union Européenne au 1^{er} mai. J'y reviendrai, tant c'est important. A l'heure actuelle, nous disposons de 49 véhicules immatriculés en Pologne. Avec le transport de verres plats pour notre client, 20 % de ces véhicules continuent à rouler vers les nouveaux pays membres de l'Union Européenne, ainsi que vers la Russie, la Biélorussie et l'Ex-Yougoslavie ; 50 % des véhicules ne font que l'axe Belgique-Italie ; 10 % des véhicules sont réservés au transport des copeaux de bois, de la sciure, des planches et des bois en rondins ; enfin, 20 % des véhicules sont affectés à la ligne Belgique-Espagne, nouvelle pour nous, depuis le récent rachat de la société de transport Degroot, située à Flémalle.

J'en viens tout naturellement aux points forts entre les chauffeurs polonais et les chauffeurs belges, en insistant d'abord sur trois points essentiels. Depuis le 1^{er} mai 2004, tout ce système d'autorisations dont on a parlé a disparu. C'était, à vrai dire, très complexe. Un camion polonais entrant sur le territoire de l'Union Européenne devait avoir une kyrielle d'autorisations bilatérales, multilatérales et de transit, pour charger et décharger, en temps et heure et au voyage. De plus, elles étaient contingentées. Autre possibilité : être en possession de la fameuse autorisation CEMT, qui, en réalité, était encore plus contingentée. Depuis le 1^{er} mai 2004, de mon point de vue, le travail a été grandement facilité : plus besoin de toutes ces autorisations. Un camion polonais peut évoluer sur le territoire de l'UE avec une autorisation de transport général, dont le transporteur doit bien évidemment être muni. Toutefois, le cabotage, comme on l'a déjà dit, est toujours interdit pour ces camions immatriculés en Pologne. Exemple de cabotage : je charge ici, à Jemeppe, pour aller décharger à Bruxelles, avec un camion immatriculé en Pologne. C'est

interdit, tout comme le fait pour un chauffeur polonais de rouler avec un véhicule immatriculé en Belgique, sauf, bien entendu, s'il est équipé d'un permis de travail spécial. On peut donc remarquer qu'une liberté certaine est octroyée aux véhicules immatriculés dans les nouveaux pays membres de l'Union, mais, malgré tout et fort heureusement, que le trafic reste réglementé.

Pourquoi avons-nous connu une évolution aussi rapide du nombre de véhicules GO-Trans ? Pour deux raisons évidentes, dont la première est le coût salarial. Le salaire d'un chauffeur belge représente chez nous environ 35 % du prix de fonctionnement d'un transport, aux côtés des coûts de carburants, pneumatiques, assurances, administration, etc. Le salaire d'un chauffeur polonais représentant, en moyenne, 55 % du salaire d'un chauffeur belge, cela nous permet de réduire sensiblement le pourcentage du coût salarial au sein des coûts globaux.

A ce stade, on constate dans le chef des transporteurs deux approches différentes : à court terme ou à long terme. L'approche à court terme — dont nous ne voulons pas dans le Groupe Jost — permet de baisser simplement les prix de transport pour contrer la concurrence ; l'approche à long terme — qui fonde notre politique — nous permet d'investir l'argent épargné pour agrandir le groupe, évoluer et proposer de nouveaux services à la clientèle. L'agrandissement du groupe nous permet alors de profiter des économies d'échelle. Ainsi rachetons-nous constamment de nouveaux véhicules, de nouvelles sociétés, de nouvelles infrastructures, de nouveaux outils informatiques, et nous engageons de plus en plus de personnel qualifié et performant.

Le deuxième point fort des chauffeurs polonais, c'est leur flexibilité. Nous les appelons souvent, les "marins de la route". Lorsqu'ils arrivent chez nous, ils restent absents de leur domicile pour une période minimum de deux semaines, pouvant aller jusqu'à trois mois. Quand un chauffeur a le "blues", nous lui permettons bien sûr de regagner son domicile pour recharger ses batteries, bientôt prêt à repartir pour une longue période. Tout cela est totalement impraticable avec un chauffeur belge. Généralement, lorsqu'un chauffeur belge part le lundi matin vers une destination en France ou en Italie et revient fin de semaine, le vendredi soir ou le samedi matin, il réintègre tout naturellement son foyer pour y passer un week-end agréable. Un chauffeur polonais, qui part lui aussi le lundi matin vers l'étranger et revient lui aussi le vendredi, ne réintègre pas son foyer. Il change de remorque et repart aussitôt vers l'étranger, tout en respectant, bien entendu, le temps minimum légal de repos hebdomadaire, de même que certaines interdictions de circuler, notamment le dimanche, dans certains pays.

Le troisième point fort est lié à l'apport des chauffeurs polonais, au moment où on

entendait essentiellement parler de la pénurie de chauffeurs compétents en Belgique et dans tous les pays d'Europe de l'Ouest. Mené de manière réfléchie, on constate que leur apport a permis d'apaiser ce problème. En fait, le débat s'est même plutôt reporté chez eux, car nous avons depuis peu de plus en plus de difficultés à recruter des chauffeurs polonais expérimentés disposés à rester chez nous, tant l'offre des autres entreprises de transport est devenue importante à leur égard.

Leurs points faibles : en la matière, je préfère parler de défis à relever plutôt que de problèmes à affronter, partant du principe que tout défi peut apporter son lot de succès.

Premier défi, la langue, ce facteur primordial sur lequel j'ai déjà insisté. Je dois quotidiennement intervenir comme traducteur, par exemple pour qu'un mécanicien puisse comprendre ce que lui veut un chauffeur ou pour qu'un responsable formation puisse faire passer son message. Ainsi avons-nous mis en place un encadrement beaucoup plus développé du personnel, notamment par l'engagement de personnes polyglottes. En outre, nous nous préparons à activer des cours de langues, qui seront dispensés aux membres du personnel qui sont en relation quotidienne avec nos chauffeurs polonais.

La différence de culture doit également être prise en compte ; j'entends par là les habitudes professionnelles et générales. Quand un chauffeur polonais arrive en Belgique, il est tout d'abord totalement désorienté par notre manière de travailler : les concepts du style " just in time ", les heures de roulage et les itinéraires prévus, les contrôles routiers, les GPS, etc. Une fois encore, ce défi s'avère de moins en moins actuel, du fait que de plus en plus de chauffeurs polonais ont acquis une expérience dans une entreprise étrangère avant de venir chez nous. De plus, nous insistons sur deux points essentiels, qui se confortent l'un l'autre : la formation continue du personnel roulant, ainsi que le suivi pointilleux du planning. Un récent cas concret illustre bien la différence des cultures. Lors de l'enterrement du pape Jean-Paul II, mes collègues polonais ont tous arrêté le travail pendant plusieurs heures, pour suivre la cérémonie. Nous avons également permis aux chauffeurs polonais de s'arrêter dans différents endroits afin qu'ils puissent la regarder. Voilà un cas de figure tout à fait impensable avec des chauffeurs belges.

Ensuite, il ne faut pas s'en cacher, nous avons un problème avec une partie des chauffeurs polonais concernant la consommation d'alcool. Là encore, le problème est surmontable. Nous avons tout d'abord observé deux paramètres qui influençaient cette consommation : le regroupement des chauffeurs en un lieu, qui

plus est pendant une durée prolongée. Si vous réunissez quinze chauffeurs dans des locaux tout un week-end, vous allez à coup sûr retrouver des cannettes de bière et des bouteilles de vodka vides. Nous préconisons deux solutions à cela : une préventive et une répressive. Sur nos divers sites ont tout d'abord été apposées des affichettes prévenant des dangers de l'alcool pour un chauffeur professionnel. Ensuite, nous réfléchissons à mettre en place des activités variées sur nos différents sites, praticables durant les périodes prolongées des chauffeurs. Nous avons par exemple un terrain de basket sur le site de Battice : pourquoi ne pas en profiter ? De manière plus pratique et plus répressive, si nous avons un doute sur un chauffeur et sa consommation d'alcool, nous lui faisons tout simplement subir un alcotest avant de l'autoriser à démarrer avec le véhicule.

Ces trois défis ne peuvent être relevés qu'en renforçant l'encadrement des chauffeurs, tout en admettant qu'un certain type de travail ne peut pas être délégué à nos chauffeurs polonais. Exemple : nous ne pouvons pas envoyer un chauffeur polonais en plein centre de Bruxelles, un lundi matin, avec une remorque chargée de marchandises pour quinze clients différents. Ce travail est évidemment réservé à des chauffeurs nationaux belges et expérimentés.

J'en arrive à ma conclusion. Comme dans tout débat, rien n'est jamais ni tout noir, ni tout blanc. Placez-vous du point de vue d'un patron polonais ou d'un patron français, d'un chauffeur néerlandophone ou d'un chauffeur tchèque : leurs attentes étant différentes, leurs conclusions le seront aussi. Au sein du Groupe Jost, nous avons quant à nous misé sur la complémentarité entre les chauffeurs des différentes nationalités qui, pour l'heure, sont tous Européens. Nous pensons que si une réelle politique volontariste est menée au sein de nos entreprises de transport, nous les rendrons plus compétitives. A contrario, si nos entreprises ne pensent qu'au profit à court terme, nous courrons droit dans le mur, vers une chute des prix du transport et une catastrophe. D'autre part, d'un point de vue plus personnel et en tant qu'ancien chauffeur, je suis persuadé qu'il y a toujours une place au sein du transport en Belgique pour les professionnels de la route et les passionnés, pour autant qu'ils apprennent à se démarquer de leurs nouveaux collègues de l'Est. N'oublions pas que, dans quelque temps, des pays supplémentaires nous rejoindront encore. Il est peut-être temps, déjà, de tirer les leçons du premier élargissement. Je vous remercie.

M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, Directeur de l'ANAST (Architecture Navale et Analyse des Systèmes de Transport), Directeur du GTU (Groupe Transport de l'Université de Liège)

Merci Monsieur Mathy pour ce très beau cas d'école, qui illustre la capacité que l'on peut avoir si on développe une stratégie à long terme ; j'apprécie tout particulièrement cet aspect des choses. Je dois aussi souligner les moyens très importants qu'il a cités pour mener semblable politique à terme : la formation continue du personnel, la connaissance des langues et, aussi, l'attention particulière pour les aspects humains. Merci Monsieur Mathy pour cette communication très instructive.

La parole est maintenant à M. Hervé Lilien, Directeur de la SPRL Ellix Développement, qui sera notre dernier orateur, avant de recueillir vos réactions.

**M. Hervé LILIEN, Directeur de la SPRL Ellix Développement
" Modalité pratiques des deux principales possibilités de transports routiers pour les entreprises "**



Mesdames, Messieurs, bonsoir.
Merci d'être présents ici ce soir.

J'ai souhaité intervenir en dernier lieu, pour la bonne et simple raison que je suis pour ma part quelqu'un de très pragmatique. Je vais donc me contenter de vous livrer le témoignage d'un homme de terrain.

Fin des années '80, début des années '90, lors de la chute du Mur de Berlin, je travaillais dans un grand groupe allemand qui avait, entre autres, des implantations forcément proches de l'Allemagne de l'Est. J'ai donc suivi dès ses débuts le mouvement qu'a engendré cette chute du Mur, vu que, très rapidement, ce groupe a implanté à l'Est différentes sociétés qui sont toujours opérationnelles aujourd'hui. Si mon expérience professionnelle liée au transport avec les pays de l'Est remonte au début des années '90, c'est surtout en 1996 qu'elle s'est concrétisée de manière beaucoup plus forte et rapide encore, par le fait d'avoir accompagné un client qui

souhaitait s'établir en Pologne. En fait, j'ai accompagné ce client " de A à Z ", principalement pour la mise en place d'une structure complète de transport, avec une trentaine de véhicules. Partant, cette activité m'a amené à m'intéresser à l'ensemble de ces pays de l'Est dont nous parlons aujourd'hui.

Pour ma part, je distingue deux groupes différents dans ces pays, pour m'intéresser aussi bien aux dix pays nouvellement membres de l'Union Européenne que nous connaissons tous, qu'aux pays tiers, comme je les appelle, que sont la Moldavie, déjà citée par Madame De Maegt, la Roumanie, la Bulgarie, l'Ukraine, parmi d'autres pays encore.

Quelques mots sur Ellix Développement, pour vous dire que la société est principalement basée en région liégeoise, avec un bureau dans la région d'Eupen, plus proche de la frontière allemande. Ellix Développement traite à 90 % avec des pays de l'Est, tant états membres que pays tiers, ce qui explique qu'une filiale de cette société est basée depuis presque deux ans à Bratislava, en Slovaquie: Pourquoi Bratislava ? Essentiellement pour les raisons que Monsieur Becker a déjà évoquées tout à l'heure : la proximité, un personnel qualifié, la contiguïté avec, ni plus, ni moins, la Pologne, la Tchéquie, l'Autriche, la Hongrie et l'Ukraine. C'est donc au départ de cette base que sont développés tous les produits proposés aux clients des différents pays.

Au niveau du transport, je vois quant à moi deux possibilités de s'orienter vers ces pays-là.

La première, déjà évoquée, c'est de recourir à des tractionnaires. Pour pratiquer cela avec des clients depuis quatre ou cinq ans, le risque qu'ils aillent directement traiter avec votre clientèle en vous contournant est, selon moi, relativement faible. Je n'ai pas connu de cas où un transporteur des pays de l'Est est allé directement dans la clientèle d'un transporteur belge ou français. Encore faut-il savoir, d'une part que mes clients viennent principalement de la Belgique, du Luxembourg, de la France et de l'Allemagne, d'autre part que beaucoup de transporteurs de l'Est sont des petites sociétés. Du fait que ces pays ne comptent pas encore énormément de grandes flottes, on y recourt principalement, en effet, quand on est amené à choisir un type de tractionnaires, à des patrons chauffeurs. Pour vous donner une meilleure idée, pour conclure 20 à 30 opérations dans un pays comme la Moldavie, vous aurez facilement 15 sociétés différentes, 15 patrons si vous préférez, avec qui vous devrez traiter. C'est donc possible, mais pas forcément chose aisée, et c'est ce qui fait d'ailleurs que, pour ma part, le recours aux tractionnaires dans ces pays-là n'est plus tellement d'actualité, particulièrement depuis le 1^{er} mai 2004. J'y ajouterai un ensemble de raisons, au premier rang desquelles l'image de

marque. Vous ne pouvez pas attendre d'un tractionnaire, encore moins de plusieurs d'entre eux, qu'ils traduisent l'image de votre propre société. Par définition, le matériel n'est pas uniforme, quand il n'est pas dépassé — c'est encore plus vrai pour les pays tiers. Même s'il est exact que les choses changent et évoluent, retenons en tout cas que tout cela reste fort variable.

L'autre argument en défaveur des tractionnaires, aujourd'hui prépondérant, c'est une politique de prix devenue farfelue. Tout comme beaucoup de Belges, Français, Allemands et autres s'imaginent encore que, dans les pays de l'Est, on peut en gros faire tout et n'importe quoi n'importe comment, finalement comme on veut, eux s'imaginent en retour que c'est tout compte fait la même chose chez nous, sur un train plus élevé. Comme les prix pratiqués par les transporteurs de l'Ouest sont à leurs yeux mirobolants, ils s'autorisent à exiger des prix au km qui, parfois, ironiquement, dépassent les prix kilométriques exigés par des tractionnaires belges. Dès lors, la tendance observée dans ma clientèle sur les deux dernières années et particulièrement depuis le 1^{er} mai 2004 est de s'orienter de plus en plus vers la création de structures opérationnelles dans les pays de l'Est. Concrètement, ça veut dire quoi ? Tout simplement créer une filiale dans les pays qui ont été énumérés tout à l'heure, comme la Slovaquie, la Tchéquie et d'autres. Ce faisant, on souhaite en premier lieu — et cela a été évoqué à plusieurs reprises — bénéficier des avantages salariaux. Cela étant, les plus avancés dans leur démarche vers l'Est, font déjà un pas supplémentaire et décident d'accompagner leurs clients qui, eux-mêmes, délocalisent leur activités de production. Si vous pensez simplement aux trois gros constructeurs qui ont été s'implanter à l'Est, VW en Slovaquie il y a une dizaine d'années, PSA avec une importante usine de trois à quatre mille personnes qui sera opérationnelle fin de l'année prochaine et le groupe KIA qui s'apprête à lancer la construction d'une toute nouvelle usine, leur présence implique un approvisionnement et des transports, notamment de leurs produits chimiques.

Ces deux principales possibilités pour s'orienter vers les nouveaux états membres étant précisées, vous ne devez jamais perdre de vue — on l'a évoqué ce soir mais on en parle encore très peu — qu'il y a quand même deux grands pays comme la Bulgarie et la Roumanie, qui viendront rejoindre l'Europe des vingt-cinq en 2007 ou en 2008. Si on compare les coûts salariaux d'un chauffeur routier roumain ou bulgare, par rapport à un chauffeur slovaque ou tchèque, on constate qu'il est approximativement de 30 à 35 % moins cher. Autrement dit, recourir à ces chauffeurs-là représentent un avantage social, en terme de coût, bien plus élevé encore que recourir aux chauffeurs des nouveaux états membres. C'est encore

plus flagrant pour la Moldavie, les différences étant là-bas de l'ordre d'une cinquantaine de pourcents par rapport à des pays nouvellement membres.

Pour reprendre la question du jour, " L'élargissement à l'Est : une opportunité pour nos entreprises de transport routier de marchandises ? ", en homme de terrain, je me demande simplement si nous avons en fait le choix, aujourd'hui, d'y réfléchir encore longtemps. Nous continuerons manifestement de poursuivre une voie d'élargissement qui est celle que nous avons suivie jusqu'ici. Avons-nous d'autre choix que d'accompagner le mouvement et de nous tourner vers une diversification de nos activités ?

Vous aurez compris que le premier à s'implanter à l'Est sera bien entendu le mieux servi, en étant rapidement capable, avec un structure opérationnelle sur place, d'intervenir auprès des nouvelles usines et des nouveaux chargeurs qui vont s'implanter là-bas, comme on l'a déjà bien expliqué tout à l'heure. Malgré quoi, à mon sens, cela ne vaut que pour des types de transports bien définis. Monsieur Mathy évoquait tout à l'heure l'impossibilité de faire effectuer à un chauffeur polonais une quinzaine de places de chargement ou de déchargement en un transport. Dans la pratique de tous les jours que j'observe avec mes clients, je dirais même qu'il est déjà beaucoup plus difficile de travailler avec des chauffeurs de l'Est avec quatre ou cinq places de déchargement, par exemple en les envoyant en Espagne ou ailleurs, après les avoir dirigés sur Lyon. A mon sens, l'idéal est de placer ces chauffeurs et ces véhicules sur des longs courriers, où ils effectuent des transports de A à B avec un point de chargement et un point de déchargement. Pour l'instant, c'est en tout cas la réalité observée au jour le jour avec différentes sociétés, qui représentent entre 300 et 400 véhicules, opérant dans les pays de l'Est.

Bref, à partir du moment où votre démarche d'implantation à l'Est est bien pensée, c'est quelque chose qui est, opérationnellement parlant, parfaitement réalisable à l'heure actuelle, les moyens techniques le permettant. Je pense aux communications via satellites, aux logiciels existants qui permettent de communiquer en russe, en slovaque, en tchèque ou en hongrois, etc. Pour ne pas oublier les étudiants ici présents, je ne peux que les encourager à apprendre davantage les langues des pays de l'Est ; continuer à les ignorer est pour moi une erreur. Nous devons, dès aujourd'hui pour demain, composer notre avenir avec les pays de l'Est, que nous le voulions ou non. Ce n'est pas nous, professionnels du secteur, qui avons voté les lois, a-t-on déjà précisé tout à l'heure, mais la réalité est là et il nous faut construire notre avenir sur cette base. Dès lors, je suis non seulement d'avis que nous devons le faire, mais aussi que nous devons bien le

faire.

Il est inutile de s'en cacher : nombre d'abus existent dans la profession de transporteur international (mais aussi dans le secteur de la construction), que je trouve personnellement scandaleux et qui relèvent de la pure exploitation de main d'œuvre. Telle pratique consiste à faire rouler des chauffeurs de l'Est à tort et à travers, sur des camions belges ou français, sans permis de travail adéquat. Rappelons utilement que pour tout travailleur de l'Est venant ici avec un permis de travail, vous êtes légalement obligé d'appliquer la législation belge ou française, dans ce cas-ci, et donc de le payer selon cette législation en vigueur. Citons l'exemple flagrant, révélé il y a deux ou trois ans, de cette société qui avait entre 120 et 150 tracteurs dont la majorité étaient immatriculés au Luxembourg, tout en étant illégalement conduits par des chauffeurs émergeant principalement de la Bulgarie, de l'Ukraine et de la Roumanie. Voilà pour en finir avec quelques-unes des pratiques scandaleuses qui, je l'espère, sont vouées à disparaître avec le développement des pratiques commerciales dignes de ce nom, accompagnant l'élargissement.

Monter une structure opérationnelle légale dans les pays de l'Est demande non seulement du temps et de la réflexion avant de se lancer, mais également un suivi strict et un bon encadrement par la suite, comme l'a expliqué Monsieur Mathy tout à l'heure pour le vivre tous les jours. Ce n'est pas une opération simple : il ne suffit pas d'acheter un camion, d'y mettre un chauffeur et de lui faire signe de partir. Je dis toujours aux sociétés qui veulent franchir le pas de se donner les moyens de le faire. A partir de là, je n'ai personnellement connu aucun échec. Les clients sont satisfaits de s'être tournés vers l'Est et d'avoir orienté leur politique d'accroissement en termes de charroi mais aussi de prestation logistique vers ces pays-là. Pour avoir pris la balle au bond, il y a une dizaine d'années, en allant dans cette direction, je constate depuis une tendance qui se confirme.

Pour ce qui est de se battre d'un point de vue politique contre cet élargissement, je souhaite bonne chance à ceux qui veulent tenter de le faire. Je ne dis pas que leur combat est vain, mais je crois qu'il est extrêmement difficile de faire bouger les choses sur ce terrain. Sans doute faut-il que des gens puissent s'atteler à cette tâche. Il existe des organisations et du lobbying pour le faire et j'approuve totalement. Dans le même temps et sachant que ce genre de combat, même efficient, prend énormément de temps, peut-on attendre ? C'est à chaque patron d'entreprise de le décider. C'est pourquoi je rejoins Madame De Maegt sur le fond, mais avec un bémol vu l'urgence. Alors que la plupart de mes premiers clients, il y a encore quelques années, étaient des entreprises qui avaient 70, 80, voire 100 ou

200 véhicules et même plus, je reçois aujourd'hui, après un an d'élargissement de l'Europe, de plus en plus de demandes d'autres sociétés, que je vais qualifier de " petits transporteurs " entre guillemets, du fait qu'ils ont quand même une flotte de 30, 40 ou 50 véhicules. Ils me disent eux-mêmes : bon, maintenant, nous devons réagir, nous devons faire quelque chose.

En transport international, il vient un moment où vous ne pouvez plus parvenir à compresser les prix de revient, que ce soit à l'achat d'un véhicule ou du carburant, qui est quasi dicté. Les promesses de compensations en termes d'accises et autres (à partir d'1 euro 10, etc), personnellement, j'appelle ça mettre du baume sur une plaie pour se disculper de décisions qui ont été prises dans le passé. Mais revenir en arrière me paraît excessivement difficile, surtout quand on sait que d'autres pays adhéreront à l'Europe en 2007 ou en 2008. Trop de traités ayant déjà été signés à cet égard, je ne pense pas que ce soit pour freiner leur adhésion. Ce qui veut dire qu'il va aussi falloir vivre avec ces pays-là ; j'ai plusieurs clients qui me demandent déjà aujourd'hui d'y aller pour y implanter une structure opérationnelle en terme de transport.

Dans le chef des clients qui sont déjà là depuis deux ou trois ans, je constate en outre qu'ils commencent à faire le pas suivant, qui consiste cette fois à y acquérir des terrains pour y construire des centres de distribution, d'une part, et des ateliers, d'autre part, pour entretenir leur propre matériel. N'oubliez pas tous ces pays ne sont en fait pas très loin. Passés 1.000 ou 1.500 km, on en atteint déjà beaucoup. Autant dire que ces distances ne représentent pas grand chose pour certains groupes. Je pense notamment aux sociétés de distribution, comme Carrefour ou Tesco, ou encore aux constructeurs automobiles, qui produisent aussi des modèles bon marché dans ces nouveaux pays, pour pouvoir y prendre des parts de marché. Qui dit nouvelles parts de marché, dit afflux en termes de consommation et de pouvoir d'achat également. Pour travailler depuis des années avec ces pays, je suis intimement convaincu qu'ils vont connaître un très fort développement dans les années qui viennent.

Maintenant, tout en décelant une évolution constante en me rendant toutes les semaines principalement dans trois ou quatre de ces pays, je ne dirais pas que cette évolution est rapide. Pour être allé à deux reprises en Bulgarie en quinze jours, j'ai personnellement été surpris de voir comment ce pays est encore fort en arrière, par rapport aux pays nouvellement membres depuis le 1^{er} mai 2004. Il convient donc de garder les pieds sur terre, indépendamment de ce qui se dit et s'écrit parfois. Avant que ces pays ne soient " à niveau ", en termes de coûts salariaux, avec des pays comme la Belgique ou la France, je suis intimement

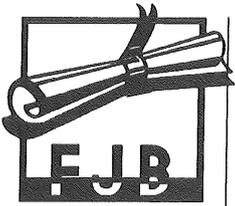
convaincu que ça va prendre encore du temps : au bas mot, entre dix et vingt ans. Il suffit de comparer l'Allemagne de l'Ouest, qui était le moteur n° 1 de l'Europe avant la réunification, avec celle qui a absorbé ce petit pays frère qu'était l'Allemagne de l'Est, il y a maintenant une quinzaine d'années. L'Allemagne peut difficilement prétendre à la place qu'elle occupait, avec une ex-Allemagne de l'Est aujourd'hui désertée, qui s'est faite entre guillemets " voler son marché " par des pays avoisinants comme la Hongrie et la Pologne. Certaines régions de l'ex-RDA atteignent des taux de chômage de 30 et 35 %.

Cela étant, si les taux de chômage des pays de l'Est sont souvent cités, les chiffres qui, quant à moi, m'ont toujours frappé, sont belges et wallons. Alors que la Pologne connaît le taux de chômage le plus élevé des nouveaux états membres, de l'ordre de 18 ou 19 %, alors que la Slovaquie tourne autour de 15 et 16 %, le taux de chômage dépasse les 18 % en Wallonie et même les 20 % en Province de Liège et à Bruxelles. Ça m'interpelle, d'autant que, comme d'autres orateurs l'ont dit avant moi, les travailleurs de l'Est montrent une volonté qui fait parfois défaut ici. Sans doute ont-ils une revanche à prendre, du fait qu'ils ont été privés de bien des choses durant de nombreuses années. Un marché s'ouvre à eux, ils s'y engagent. Continuer à les ignorer constitue pour moi une erreur fondamentale, à l'heure où nous construisons l'Europe ensemble.

Voilà pourquoi j'ai voulu vous donner un aperçu du côté pratique des choses, en pointant quelques possibilités déjà existantes et à développer avec les pays de l'Est. Merci de votre attention.

M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, Directeur de l'ANAST (Architecture Navale et Analyse des Systèmes de Transport), Directeur du GTU (Groupe Transport de l'Université de Liège)

Merci Monsieur Lilien. Vous nous avez livré encore une autre approche, votre exposé étant basé sur le cas concret de votre entreprise qui a compris qu'elle n'avait d'autre choix que d'être pragmatique, en se tournant très tôt vers l'Est et en diversifiant ses produits. Le transport est aussi une activité de production. Il convient de bien se l'imaginer, pour s'adapter à l'offre et à la demande, pour trouver des opportunités et conquérir de nouvelles parts de marché. C'est un bel exemple de réussite, que je vous remercie d'avoir évoqué ici.



LE DEBAT

M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, Directeur de l'ANAST (Architecture Navale et Analyse des Systèmes de Transport), Directeur du GTU (Groupe Transport de l'Université de Liège)



Nous sommes maintenant arrivés au terme de ces cinq exposés, particulièrement bien choisis et d'autant plus intéressants qu'ils sont parfaitement complémentaires les uns par rapport aux autres. Beaucoup d'éléments ont ainsi été soulevés, qui appellent certainement des questions et des commentaires dans le public.

Je vous en prie, c'est à vous.

M. Jean RAEMACKERS, Directeur, King Transport

Je suis directeur auprès de la société King Transport, établie à Liège Logistics, et qui n'est autre que l'entreprise évoquée tout à l'heure au sujet de la crevette chinoise. J'interviens en fait avec une double casquette, puisque je suis également professeur auprès de la Haute Ecole Roi Baudouin, dont l'Institut Supérieur de Formation Economique du Centre-Hainaut, implanté à La Louvière, propose également un graduat en transport et logistique. J'aurais souhaité adresser ma question à Monsieur le Député permanent André Gilles, malheureusement absent.

Je félicite Madame De Maegt, non seulement parce que c'est une femme qui a su affronter un problème d'hommes dans un secteur du transport et de la logistique encore majoritairement masculin, mais parce qu'elle a aussi et surtout affronté la vérité. Dès lors j'aurais voulu savoir ce que nos responsables politiques ont l'intention de faire pour nous aider, compte tenu du tableau qui nous a été dressé aujourd'hui. Peut-être quelqu'un pourra-t-il répondre à leur place ? Je sais que ce ne sera pas Monsieur Reul, qui dit ignorer pourquoi on construit plus en Flandres qu'en Wallonie, mais peut-être les autres orateurs pourront-ils au moins me dire si les politiques s'occupent de leurs problèmes ou de notre problème ?

M. Michaël REUL, Juriste de l'UPTR — Union Professionnelle des Transporteurs Routiers

Ce que je peux simplement vous dire, si vous me le permettez, c'est que l'UPTR a mis son carnet d'adresses à disposition de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet. En clair, nos responsables politiques ont bel et bien été informés de la tenue de ce colloque, avec ce programme opportunément proposé par des acteurs de terrain. Je constate qu'ils brillent par leur absence ; je ne sais rien ajouter de plus.

M. Hervé LILIEN, Directeur de la SPRL Ellix Développement

Je ne souhaite pas m'exprimer sur un plan politique, mais, suite à votre intervention, je peux en tout cas vous confirmer mon sentiment, quant au fait que l'économie belge se passe désormais en Flandres, où s'est regroupé l'essentiel de nos capacités de production. Je crois qu'un certain dynamisme dans le chef des Flamands — comparable à cette volonté qu'ont les gens de l'Est que j'évoquais en fin d'exposé — y est pour beaucoup. N'oublions pas que la plupart des communes flamandes n'octroient pas de subsides ou d'aides comparables à celles qu'accorde la Wallonie ; pourtant, les investisseurs flamands continuent à investir chez eux et à y développer leurs activités économiques. Sans doute est-il urgent, en effet, d'interpeller la classe politique wallonne à ce sujet.

M. Jean RAEMACKERS, Directeur, King Transport

Devant l'impossibilité d'extension à Hoeselt, la société King Transport avait le choix entre s'étendre dans le Limbourg ou déménager ailleurs. Nous avons préféré nous installer ici, à Bierset, pensant obtenir en Wallonie, comme Monsieur Lilien vient de le rappeler, des subsides non octroyés en Flandre. Ce n'est malheureusement resté qu'une pensée, que je qualifie aujourd'hui d'illusion perdue.

Par ailleurs, je m'étonne surtout du fait qu'on puisse aujourd'hui, à Bruxelles, construire une station d'épuration belge, en faisant venir plus d'une centaine d'ouvriers portugais. Tout près d'ici, lorsqu'il a fallu réparer un four à Arcelor, le marché a été passé à des Allemands, qui ont sous-traité le travail non pas à des Belges, mais à des Roumains et des Polonais. Ce ne sont bien sûr que deux exemples. Alors, je pose, la question : cela ne va-t-il pas nous arriver à nous, professionnels belges du transport et de la logistique et ce, d'autant plus facilement ?

Mme Françoise LEJEUNE, Directrice Clientèle, SPI+

Je suis directrice clientèle à la SPI+. Vous me permettrez de réagir par rapport à ce

qui vient d'être dit. En ce qui concerne Arcelor, nous avons affaire à une société privée et étrangère, qui fait elle-même appel à d'autres entreprises privées et éventuellement étrangères. Pour ce qui est de la station d'épuration, vous n'êtes pas sans savoir que l'ouverture des marchés européens nous impose, malheureusement ou heureusement, en ce compris dans le secteur de la construction, de lancer un appel d'offres européen dès qu'il s'agit d'entreprises de taille. Sans doute s'agit-il d'une importante station d'épuration, avec un chantier en conséquence. Voilà par rapport aux questions qui viennent d'être posées.

Maintenant, j'ai une question à poser à Monsieur Reul sur ses statistiques en matière de permis de bâtir : sont-elles exclusivement relatives aux entreprises ou se rapportent-elles au secteur de la construction en général ? Ça peut faire toute la différence, évidemment. Par ailleurs, vous avez laissé entendre que nous avons des terrains. Or, je suis en mesure d'affirmer qu'en Province de Liège, nous n'avons plus de terrains actuellement. Des terrains ont bien sûr fait l'objet de révisions de plan de secteur pour être rendus disponibles, mais, de là à l'être effectivement, ça va quand même prendre encore quelques années. Rappelons qu'à Bierset, la plupart des terrains ont été vendus en cinq ou six ans, à partir du moment où le projet de développement des activités aéroportuaires a été mis en œuvre. Je pense par exemple à la zone allouée au fret. Nous n'avons donc plus un seul terrain, à Liège, pour les grandes entreprises. Il faut pour le moment aller à Villers-Le-Bouillet ou à Verviers, sur le Parc des Plénesses. Demain, j'espère le plus vite possible, les entreprises iront s'installer à Eupen et dans les autres parcs en voie d'être développés.

Enfin, une question pour Monsieur Lilien, qui a rapidement évoqué certaines difficultés, aussi bien sociales qu'au niveau des démarches administratives et autres pour pouvoir s'implanter à l'Est. En termes d'infrastructures d'accueil, plus précisément, j'aurais voulu en savoir un peu plus. Quel est l'état général de ces infrastructures ? Existents-ils des terrains équipés comme ici ? Qui sont les interlocuteurs ? S'agit-il des communes ? Etc.

M. Hervé LILIEU, Directeur de la SPRL Ellix Développement

De nombreux terrains sont disponibles dans les pays de l'Est, au sens où les surfaces sont importantes. Il est relativement aisé, même pour une personne privée, d'acheter par exemple 10 hectares ; on peut également acheter moins, en zones " industrielles ". Il s'agit souvent de zones bien situées, non encore délivrées par des voies d'accès, ni desservies en eau-gaz-électricité. Cependant, en règle générale — ça dépend des pays — et pour autant qu'on ne se situe pas trop près

de la capitale, les communes sur lesquelles se trouvent ces terrains subsidient les frais à concurrence de 70 % à 100 % d'entre eux.

Concernant les prix pratiqués, vu la relative nouveauté de la démarche, la vérité impose de dire que ceux-ci peuvent fortement varier, du moins selon les cas dont j'ai eu connaissance dans plusieurs pays avec différents clients. Un exemple concret : Bratislava. Si vous allez à 30 ou 40 kilomètres de Bratislava, le mètre carré va vous coûter entre 3 et 5 euros, auxquels il faut rajouter des frais d'infrastructures qui, je l'ai dit, seront cependant pris en charge dans la quasi-totalité des cas où vous vous trouvez à l'extérieur de la ville. Si vous vous rapprochez de Bratislava, à une dizaine de kilomètres autour de la ville, les terrains sont quand même plus chers.

Cela étant, pour comparer avec ce qui se passe chez nous, il est important de savoir que vous n'achetez pas des terrains dans les pays de l'Est via un organisme comme la SPI+. Dès que vous achetez 10.000 m² de terrains, vous vous débrouillez avec 20 propriétaires différents si vous avez de la chance, parfois 100 propriétaires différents si vous êtes moins chanceux. Le phénomène remonte à l'époque où chacun avait un droit de terre ; or, il faut impérativement l'accord de tous les propriétaires concernés pour conclure. C'est d'ailleurs sur ce point-là qu'a failli capoter le dossier KIA, il y a quelques mois en Slovaquie, parce que deux ou trois agriculteurs — qui avaient raison selon moi — ont été contournés. A tout le moins, ils n'avaient pas été correctement informés de quoi il en retournait et n'avaient donc pas marqué leur accord. Sur quoi Kia a réagi en voulant lâcher prise, partant du principe que ce n'était " que " quelques m². En fait, le droit de propriété dans la plupart de ces pays n'est ouvert aux investisseurs que depuis un an, au grand maximum deux ans ; avant, seuls les indigènes pouvaient acheter des terrains.

Quoi qu'il en soit, à partir du moment où vous voulez investir dans ces pays, vous êtes très souvent accueilli à bras ouverts. S'il n'existe pas d'aides telles que pratiquées chez nous, vous pouvez cependant obtenir toute une série de faveurs : prise en charge des infrastructures, prix au mètre carré relativement bas, etc. Nombreuses, les surfaces disponibles sont en outre correctes, à terrains plats, bien situées, par exemple le long des autoroutes. En fonction de l'investissement qui souhaite être réalisé, l'état ne lésine pas sur les moyens pour attirer et garder les investisseurs, en proposant une sortie d'autoroute ou une voie ferroviaire. Enfin, de même qu'il existe chez nous de grandes entreprises de construction renommées et fiables, de nombreux entrepreneurs de l'Est, qui emploient 100 à 200 personnes, travaillent avec une qualité tout à fait remarquable.

Retenons que si l'achat de terrains à l'Est n'est pas encore, à l'heure actuelle, une pratique courante, la tendance se confirme, du fait de la faisabilité de la démarche. Les véritables contraintes sont les démarches administratives, excessivement lourdes, et la fiabilité de vos interlocuteurs. C'est l'exemple typique de l'Européen de l'Ouest se rendant en Hongrie ou en Tchéquie, qui rencontre quelqu'un qui y exerce le même métier et partage avec lui une même vision professionnelle, tout en parlant la même langue. Vous lui faites confiance pour vous rendre compte, in fine, qu'il vous a soutiré un maximum d'informations pour tout compte fait réaliser lui-même votre projet. Personnellement, la solution que je préconise pour éviter ce genre de dérives dangereuses est de tout morceler. Si un dossier nécessite 100 étapes, je traite avec une vingtaine d'intervenants différents, de sorte que personne ne contrôle plus d'une dizaine d'étapes en même temps. Bien entendu, cela implique que vous preniez les devants et que vous sachiez idéalement à qui vous avez affaire. A défaut, beaucoup de promesses ne sont pas traduites dans la réalité et pas mal d'argent est déjà dépensé sans que rien de concret ne suive. Encore une fois, il est absolument essentiel de bien préparer sa démarche pour ne s'y engager qu'après mûre réflexion, pour avancer concrètement, sans brûler les étapes. En aucun cas, vous ne pouvez vous rendre dans les pays de l'Est avec une mentalité d'Européen de l'Ouest, au demeurant rompu aux affaires entre Belges, Allemands, Français ou Hollandais. C'est la plus grosse erreur que vous puissiez faire.

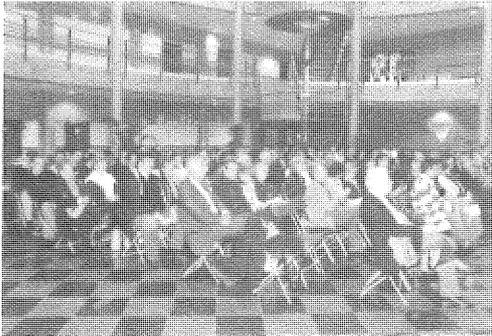
M. Olivier COURTEJOIE, Expert en marchandises transportées

Expert en marchandises transportées, je circule dans toute la Belgique, mais également en Allemagne, en Hollande et en France. Du coup, je m'étonne quand même de la lenteur avec laquelle s'opère le développement des entreprises autour de l'Aéroport de Liège (on ne parle plus de Bierset), si je compare, par exemple, à la zone industrielle proche de Tongres, où j'ai vu des bâtiments pratiquement pousser comme des champignons. Un tel résultat est-il impossible à obtenir en Wallonie ? Une question que je pose avant tout à Monsieur Becker du Cluster Transport et Logistique Wallon ou à Madame Lejeune de la SPI+.

Mme Françoise LEJEUNE, Directrice Clientèle, SPI+

Vous devez savoir qu'entre le moment où intervient une révision de plan de secteur, qui est une modification structurelle au niveau de l'affectation des terrains, et le moment où les terrains sont effectivement disponibles, il peut s'écouler pas mal de temps. Si je prends le cas de la région eupennoise, la première demande, datant de

1992, a été accordée en 2004. Une fois l'affectation des terrains modifiée, il faut encore que l'opérateur, la SPI+ en l'occurrence, prenne un arrêté d'expropriation, ce qui dure pas loin d'un an, après avoir auparavant satisfait à une charte urbanistique et environnementale, ce qui prend encore sept ou huit mois. Seulement après, et compte tenu des études que vous n'aurez bien entendu pas manqué de faire effectuer en parallèle, vous pouvez commencer à équiper vos terrains, en tenant compte de la législation sur l'octroi de subsides et les marchés publics, ce qui nécessite encore une année supplémentaire. L'un dans l'autre et tout compte fait, vous pouvez miser sur un délai raisonnable d'à peu près huit ans entre le moment où est demandée la modification du plan de secteur et celui où est vendu le premier terrain. Dès lors, il n'est pas exagéré de dire que la zone de Liège Airport s'est développée rapidement, parce qu'une fois que les premières entreprises s'y sont implantées, les autres terrains se sont vendus très vite. Actuellement, toutes les extensions du plan de secteur de Bierset sont prévues, mais avec les délais de mise en œuvre dont je viens de parler, essentiellement liés aux procédures administratives.



M. Jean-Marie BECKER,
Administrateur délégué du
Cluster Transport et Logis-
tique Wallonie – Belgium,
Administrateur délégué de
MMM Group

En ce qui concerne Liège Logistics, c'est-à-dire la partie industrielle et logistique de l'aéroport, vous allez bientôt voir s'ériger de nouvelles

constructions. En fait, une partie importante des terrains a été vendue à un consortium mené à l'époque par Mercator, une compagnie d'assurances. Pour différentes raisons, leur commercialisation, entre-temps confiée à d'autres, ne figura bientôt plus au rang des priorités de Mercator. Ces terrains en quelque sorte gelés ont aujourd'hui été cédés à la SA Trilogis, une entreprise regroupant l'entrepreneur liégeois Moury, la Fédérale (Assurances) et Meusinvest. Ils vont construire un premier bâtiment en blanc, c'est-à-dire inoccupé. D'une superficie avoisinant les 45.000 m², le Trilogis Park sera progressivement construit dans les deux ans qui viennent.

Les terrains actuellement encore vierges sur le site de Liège Logistics vont donc être rapidement occupés. L'Aéroport va disposer de 470 hectares supplémentaires,

dont une partie pour l'agrandissement de la zone liée aux transports aériens. D'ici 2020, il est prévu de doubler les installations de l'autre côté de la piste, pour pouvoir accueillir l'équivalent de TNT aujourd'hui. D'autre part, si vous connaissez quelque peu le site de Liège Logistics, vous savez que le rail le traverse en quelque sorte ; la future extension étant prévue de l'autre côté du rail, l'arrivée du TGV fret au sein du site est une des solutions alternatives actuellement à l'étude.

D'une manière générale, quand un promoteur immobilier ou une entreprise de logistique demandent aujourd'hui à avoir beaucoup de terrains pour construire dans un premier temps, puis bénéficier de terrains supplémentaires pour pouvoir grandir ensuite, il est devenu très difficile de trouver des superficies ad hoc. Aussi, celles qui vont arriver dans les deux ans sont éminemment attendues. En outre et dès à présent, nous travaillons au sein du Cluster pour demander de 1.500 à 1.700 hectares supplémentaires sur la Wallonie, pour des superficies qui s'avéreront nécessaires en 2009, 2010, 2011 et après.

Nous souhaitons également disposer d'une zone de 100 hectares à Hermalle-sous-Argenteau pour les extensions du port. Les études techniques étant terminées, d'autres démarches sont en cours et les adjudications vont en principe être passées. En cours de viabilisation, cet autre projet va également bouger rapidement dans les deux ans qui viennent. Voilà pour quelques aspects, au point de vue des terrains, qui méritaient d'être détaillés.

D'une manière générale, ces trois dernières années, Liège a connu sa plus forte progression en termes de superficies logistiques, mais réparties à différents endroits. Si on se focalise sur le siège de Liège Logistics, je peux comprendre qu'on puisse avoir l'impression que le projet ne se développe pas rapidement, mais il faut reconnaître qu'en 1997, il y a donc sept ans à peine, il n'y avait encore rien. Non seulement, ça a énormément bougé, mais beaucoup de projets vont encore se concrétiser prochainement.

Sur le site des Hauts-Sarts à Herstal, une construction chez TLS (Transport Logistique Service) de l'ordre de 15.000 m² supplémentaires est actuellement en cours ; à Courcelles, un important investissement, initialement prévu en Flandres, vient d'être décidé par une entreprise du secteur pharmaceutique ; idem dans d'autres parcs, où se mettent actuellement en route divers projets. Bref, des investissements importants en matière de logistique sont actuellement en cours en Wallonie.

Dès lors, par rapport à la question posée tout à l'heure à l'intention des hommes politiques, je voudrais simplement ajouter quelques mots inspirés par l'expérience que nous vivons au niveau du Cluster. D'une part, nous constatons le soutien d'un certain nombre de décideurs politiques. Nous avons encore pu nous en rendre

compte dans deux dossiers récents, pour lesquels le soutien de Messieurs Jean-Claude Marcourt et André Antoine, respectivement Ministre de l'Economie, de l'Emploi et du Commerce extérieur et Ministre du Logement, des Transports et du Développement territorial a été obtenu.

D'autre part, au même moment, nous déplorons totalement l'absence de décisions en matière de nomination au niveau de la direction du Port de Liège. Madame Marie-Dominique Simonet ayant été appelée à des fonctions ministérielles, tout le monde, des manutentionnaires aux professionnels du secteur, regrette l'absence de nomination au poste de directeur général du Port de Liège et ce, depuis le mois de juillet, au moment où les défis sont importants, puisqu'il faut notamment viabiliser la zone d'Hermalle-sous-Argenteau.

Pour le reste, nous constatons tout de même que lorsqu'on monte correctement les dossiers, qu'on les prend sous le bras et qu'on informe dans le détail, des décisions positives peuvent être obtenues sur le terrain, pour un certain nombre de cas concrets et pratiques.

Par contre, si on se hisse au plan politique en général et au niveau national, c'est évident que le secteur du transport et de la logistique ne bénéficie pas encore, en Belgique, du soutien qu'il reçoit dans d'autres pays, comme le signalait Madame Isabelle De Maegt tout à l'heure. L'exposé de Monsieur Reul laissait également entendre que la situation n'est pas du tout la même en Belgique qu'aux Pays Bas, où les transports et la logistique sont considérés comme prioritaires et sont donc devenus un secteur de force important. Du côté flamand, le Vlaams Instituut voor de Logistiek a été créé et doté de moyens relativement importants, à peu près dix fois supérieurs à ceux qui ont été donnés au Cluster wallon, qui n'a cependant qu'un an d'existence et qui va bien évidemment essayé d'obtenir des moyens supplémentaires.

C'est un travail de longue haleine et je crois donc qu'il est important que tous les acteurs du transport et de la logistique travaillent dans ce sens-là, pour informer les milieux politiques et faire avancer les choses. Ce n'est pas simple, particulièrement dans un contexte national, où, au niveau des transports et de la logistique, d'aucuns considèrent que notre Ministre de la Mobilité devrait plutôt s'appeler ministre de l'immobilité.

M. Gérard LEVAUX, Responsable commercial, Rohen (Concessionnaire DAF)

Je m'interroge par rapport à cette fameuse "banane logistique européenne" qui nous a encore été présentée tout à l'heure. Si celle-ci représente en fait les

principaux lieux de production et de consommation actuels, ne doit-on pas s'attendre, à partir du moment où la production se délocalise à l'Est, à ce que cette banane se situe différemment sur la carte de l'Europe, d'ici quelques années ? Autrement dit, le transport se répartira-t-il toujours de la même façon ?

M. Michaël REUL, Juriste de l'UPTR — Union Professionnelle des Transporteurs Routiers

La banane logistique va quelque peu se déplacer vers l'Est, mais notre atout principal qu'est la mer restant au même endroit, la Wallonie sera plus centrée encore qu'elle ne l'est aujourd'hui — une situation rêvée pour peu que nous sachions en profiter. Outre les centres de production, les centres de consommation sont également importants. Or, le pouvoir d'achat reste, lui, essentiellement en Allemagne, en Belgique, en France, dans les pays plus occidentaux. D'où l'intérêt d'être au milieu : c'est là que joue cette fameuse banane logistique qui, tout en se déplaçant vers l'Est, ne va pas passer au-dessus de la Belgique.

M. Gérard LEVAUX, Responsable commercial, Rohen (Concessionnaire DAF)

Néanmoins, les personnes qui travaillent et produisent sont censées devenir celles qui dépensent leur argent. Dès lors, si l'essentiel de la production se délocalise à l'Est, le pouvoir d'achat ne risque-t-il pas, à terme, de se déplacer par là également ? Je ne parle pas dans une perspective de cinq à dix ans, mais d'ici dix à vingt ans.

M. Jean-Marie BECKER, Administrateur délégué du Cluster Transport et Logistique Wallonie – Belgium, Administrateur délégué de MMM Group

Lorsqu'on parle de pouvoir d'achat, il faut être attentif au fait que le salaire horaire moyen pour un ouvrier qualifié dans un pays de l'Est est de 6 euros de l'heure, pour 30 euros de l'heure chez nous. Autrement dit, lorsqu'on donne 20 % d'augmentation à un ouvrier des pays de l'Est, il passe à 7,20 euros, alors que 5 % d'augmentation accordés ici sur 30 euros nous donnent 31,50 euros. Conclusion : en valeur absolue, la différence s'accroît. Par ailleurs, j'ai précisé dans mon exposé que les dix nouveaux états membres ensemble représentent 5 % du produit intérieur brut de la nouvelle Europe. Tout cela signifie qu'au niveau du pouvoir d'achat, il n'y aura pas de modification essentielle à court terme. Nous restons les pays consommateurs.

D'un autre point de vue, c'est vrai qu'en matière industrielle, nous perdons actuellement et continuerons à perdre, mais n'oublions pas que nous sommes en train de passer de l'ère industrielle à l'ère des services. Or, tout ce qui relève des services se fait davantage chez nous, avec davantage de valeur ajoutée.

Dernier point. Je crois que nous devons absolument prendre des initiatives, travailler commercialement pour nous vendre, maintenir et accroître la valeur ajoutée ici même. Nous évoquons tout à l'heure l'exemple de King Transport. Quand une entreprise établie sur le siège de Liège Logistics envoie son directeur commercial en Chine, d'aucuns se demandent encore pourquoi. Si c'est pour aller convaincre des entreprises chinoises que leur distribution sur le marché européen peut se faire à partir de Liège, je pense que nous avons beaucoup à gagner d'initiatives semblables.

M. Hervé LILIEN, Directeur de la SPRL Ellix Développement

Sur ces questions de consommation et de production, je voudrais juste ajouter quelques mots, complémentaires aux réponses qui viennent d'être données.

Personnellement, je suis d'avis que ce n'est pas tant un déplacement de la consommation qui va se produire qu'un accroissement de la consommation globale, du fait que ces pays vont, en effet, s'industrialiser de plus en plus et progressivement acquérir un pouvoir d'achat plus important. Les distributeurs comme Tesco ou Carrefour l'ont bien compris et sont déjà très bien implantés dans les pays de l'Est ; idem pour Delhaize, davantage présent en Tchéquie, fort d'une nonantaine de points de vente avec Delvita. Pour la plupart de ces distributeurs, la consommation reste plus ou moins constante en volume ici, mais va continuer à s'accroître dans les pays de l'Est.

Si le groupe VW et d'autres vont s'installer là-bas, c'est certes pour construire à des coups moins élevés, mais c'est aussi pour accroître leurs parts de marché dans ces pays, sans nécessairement les déplacer. Prenez Renault qui a pris le contrôle de Dacia en Roumanie, pour commercialiser la Logan avant tout en Europe de l'Est. Un grand marché s'ouvre pour eux, avec à peu près 70 millions d'habitants pour 80 millions ici. Pour avoir été pour la première fois à Varsovie en 1996, je peux vous assurer que la capitale polonaise aujourd'hui n'a pratiquement plus rien de similaire avec la même hier. Pour l'avoir vu également, Monsieur Mathy ne me contredira certainement pas : le centre de Varsovie offre aujourd'hui une image fort proche de la réalité de nos villes européennes occidentales. Prague aujourd'hui évoque immanquablement Vienne. Si le pouvoir d'achat qui se développe là-bas représente bien une opportunité pour un secteur comme celui de la distribution, je continue de

penser qu'il est préférable, dans sa globalité, de parler d'accroissement, plutôt que de déplacement.

M. Philibert CAYET, Président, Fondation Jean Boets

Nous avons parlé des délocalisations, des coûts salariaux inférieurs des chauffeurs des pays de l'Est, des avantages concurrentiels qui font de leurs sociétés les gagnantes. Mais le grand perdant n'est-il pas l'état, en l'occurrence le nôtre ? Au moment où celui-ci a de moins en moins de rentrées, que ce soit sur l'impôt des salaires ou des sociétés désormais délocalisées, on souhaite qu'il intervienne davantage pour aider les transporteurs. Au moment où l'état qui gagne moins va devoir dépenser plus (notamment pour les allocations des travailleurs au chômage), on lui demande en outre — c'est-à-dire au contribuable que nous sommes — de payer l'infrastructure : routes, autoroutes, voies ferrées, équipements portuaires et aéroportuaires... Tout, si possible ! Curieusement, ces coûts ne figurent pas dans les prix de revient cités. Alors, ou je fais fausse route, ou nous sommes entrés dans un cercle vicieux dont nous allons avoir bien du mal à sortir.

M. Hervé LILIEN, Directeur de la SPRL Ellix Développement

Je vous rejoins dans ce que vous dites, de la même manière que je partage l'avis de Madame De Maegt lorsqu'elle déclare que l'élargissement à l'Est s'est fait sans consolidation, synonyme de concurrence à armes inégales. Il y a deux ans déjà, j'ai personnellement vu un eurodéputé tomber bas de sa chaise lorsque je lui ai brièvement expliqué ce qui était en train de se passer dans le secteur du transport. Tout en se demandant comment nous allons nous en sortir à l'Ouest si nous enjambons ce pas-là, il décrivait la plupart des lois votées par l'Europe, comme étant conçues par des théoriciens qui ne connaissent rien à la pratique et au terrain, ce qui explique qu'aient pu être votées, selon lui, des choses inadmissibles. Elles sont là aujourd'hui.

Dès lors, je ne peux que réitérer mes propos. Soit on reste spectateur du monde en regrettant ce qui a été voté à un niveau qui nous échappe, soit on réagit en construisant avec le ciment, les briques et les châssis de fenêtres qu'on nous a collés sous le nez pour pouvoir nous débrouiller. Pour le dire crûment, nous vivons aujourd'hui dans un pays où, de plus en plus, règne la loi de la débrouille. Vraisemblablement, celui qui fera le premier pas s'en sortira mieux que les autres. Rester à contempler ce cercle vicieux ne résout rien ; il faut agir avec les outils qu'on a bien voulu nous donner, quand bien même ces outils ne sont pas les plus performants.

M. Jean-Marie BECKER, Administrateur délégué du Cluster Transport et Logistique Wallonie – Belgium, Administrateur délégué de MMM Group

Concernant les infrastructures, tout comme je pense qu'elles sont parfois devenues minimales chez nous, je crois qu'elles nous sont utiles et absolument nécessaires. Tout en concédant que nous manquons parfois de vision claire qui nous permette de bien distinguer les priorités, une chose est sûre : dans leur ensemble, ces infrastructures représentent des outils importants, qu'il est impératif que nous développions.

En matière d'infrastructure routière, chacun d'entre nous peut en profiter tous les jours. Pour ce qui est du trafic aérien, deux aéroports ont été développés en Wallonie, l'un pour le fret, l'autre pour les passagers. A partir de Charleroi, il est désormais possible d'aller dans nombre d'endroits à des coûts extrêmement faibles, augmentant les possibilités pour chacun de voyager un peu partout dans le monde. En permettant d'effectuer une partie du transport de marchandises sur les fleuves, le développement de notre infrastructure fluviale va finalement profiter à tout le monde. Enfin, Monsieur Iwan Couchard ici présent, Directeur Stratégie et Coordination du District Sud-Est de la SNCB, m'en voudrait de ne pas citer l'infrastructure ferroviaire. En transport des passagers, rien que le TGV nous apporte énormément. Nous pouvons voyager, bouger. Fondamentalement, je pense que la seule solution que nous ayons en tant que citoyen belge et wallon, si nous voulons continuer à nous développer, c'est de bouger le plus possible et d'aller dans le monde entier — en Europe d'abord — pour nous y exporter. Nous avons en fait du savoir-faire et des connaissances à vendre et nous pouvons développer l'emploi si nous nous y prenons correctement. Dans une perspective de développement de la logistique en particulier et de nos activités en général, nos réseaux et nos infrastructures seront notre principal atout.

M. Hervé LILIEN, Directeur de la SPRL Ellix Développement

Je souhaiterais pour ma part, en guise de conclusion, m'adresser plus particulièrement aux étudiants. Tous, nous avons appris ou apprenons beaucoup à l'école, que ce soit à l'université, dans les hautes écoles, ou ailleurs. Cela ne doit pas nous masquer une réalité de plus en plus changeante, de plus en plus vite. Les repères qui étaient valables hier, il y a deux, trois, quatre ans, ne le sont plus du tout aujourd'hui. Il faut donc se remettre perpétuellement en question, partant du principe que chaque jour est un éternel recommencement. On ne peut plus, aujourd'hui, imaginer entrer dans une entreprise, ni même dans la fonction

publique, pour y rester. Partout s'opèrent aujourd'hui des entretiens d'évaluation de plus en plus poussés et exigeants. Chacun va devoir être très imaginaire pour trouver des niches dans différentes professions, qu'elles soient dans le transport ou ailleurs. Pareillement, je crois qu'aujourd'hui, proposer un produit ou un service existant déjà sur le marché, n'a aucun avenir. Nous vivons désormais dans un monde qui se résume à dire qu'auront du succès, un bien, un service, une marchandise, qui seront proposés à qualité égale mais à moindre coût. Les transporteurs sont eux-mêmes soumis à des pressions terribles de la part des donneurs d'ordre, mais c'est bien dans cette direction que l'on va, et de plus en plus. C'est vrai que c'est une chaîne sans fin, mais notre génération et les générations qui nous suivent vont devoir apprendre cette remise en question perpétuelle que j'évoquais à l'instant. Je crois que c'est là que le bât blesse chez beaucoup de personnes, qu'elles soient salariées ou autres, qui vivent encore dans un monde où tout semblait bien installé, avec leur confort. Selon moi, l'avenir appartient à ceux pour qui rien n'est jamais acquis, sans cesse à la recherche d'autre chose.

M. Jean MARCHAL, Professeur ordinaire de l'Université de Liège, Directeur de l'ANAST (Architecture Navale et Analyse des Systèmes de Transport), Directeur du GTU (Groupe Transport de l'Université de Liège)

C'est très facile d'être animateur avec des orateurs qui tirent spontanément leurs conclusions. Je crois que nous sommes arrivés au terme de notre débat, du moins pour aujourd'hui, et je cède volontiers la parole à Madame Libert, Directrice de Catégorie de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet.

Madame Marie-Christine LIBERT, Directrice de Catégorie économique de la Haute Ecole de la Province de Liège Léon-Eli Troclet.

Voilà, je voudrais à mon tour remercier tous les orateurs de ce colloque pour leurs témoignages et leurs interventions éclairantes par rapport au sujet du jour,



“ L'élargissement à l'Est : une opportunité pour nos entreprises de transport routier de marchandises ? ”, utilement replacé dans un cadre global. Merci à Monsieur Marchal d'avoir animé les transitions et le débat, qui a suscité vos interventions.

Je voudrais ensuite remercier très vivement les représentants de la Fondation Jean Boets pour la précieuse collaboration apportée dans le déroulement de cette soirée et la rédaction des actes, que vous recevrez ultérieurement. Merci également à tous les membres de la Haute Ecole, qui ont participé largement au succès de cette soirée, tant dans la conception de ce colloque qu'au niveau de sa préparation et de son déroulement.

Merci enfin à chacun d'entre vous pour votre participation. Nous espérons vous retrouver prochainement à la faveur des activités que nous ne manquerons pas de programmer dans le futur.

Tout en souhaitant une excellente fin de soirée à toutes et à tous, je vous propose maintenant de nous retrouver autour du verre de l'amitié.

*

*

*

La Wallonie le mérite

Quand je visite des entreprises, petites ou grandes, quand je rencontre leurs responsables, j'entends régulièrement cette même remarque : " Nous ne trouvons pas les personnes dont nous avons besoin pour développer nos activités ". Dans une région comme la nôtre où le chômage est important, et particulièrement chez les jeunes, cette situation est inacceptable.



RÉGION WALLONNE

Ce ne sont que quelques exemples parmi bien d'autres : il manque des peintres en bâtiments, des électriciens, des plombiers, des bouchers, des soudeurs, des spécialistes en fine mécanique...

Il faut donc analyser et anticiper les pénuries de main d'œuvre. Cela signifie revitaliser les enseignements et les formations qui mènent à ces métiers et qui préparent aux métiers de demain. Cela passe par la revalorisation des enseignements technique et professionnel qui doivent être considérés et promus en tant que tels et pas comme des solutions de rattrapage ou des roues de secours. Cela passe aussi par une amélioration de la formation et de l'enseignement qualifiant et le développement de la formation en alternance ainsi que par une plus grande attention encore à l'apprentissage des langues étrangères.

C'est une des " Actions prioritaires pour l'avenir wallon ", mieux connues sous le nom de plan Marshall, décidées par le gouvernement wallon pour assurer le redéploiement économique de notre Région.

Ce plan repose sur 5 axes : le développement de la formation et les compétences pour l'emploi donc, mais aussi la création de pôles de compétitivité, la stimulation de la création d'activités, l'allègement de la fiscalité sur l'entreprise, avec notamment la création de zones franches et un effort particulier en matières de recherche et d'innovation.

Tout ça, ce sont des outils que j'espère les plus performants possible. Mais leur efficacité, c'est à dire le succès de ce plan et par-delà le nouvel essor de la Wallonie, dépend avant tout de nous. Il faut que toutes les Wallonnes et les Wallons s'approprient la construction de leur avenir.

La Wallonie le mérite.

Jean-Claude Marcourt

Le Ministre de l'Economie, de l'Emploi et du Commerce extérieur

l'a.s.b.l. CENTRE de COOPERATION TECHNIQUE et PEDAGOGIQUE (CE.CO.TE.PE.)

Un instrument de liaison économie-enseignement

Créée en 1974 par le Conseil provincial, cette a.s.b.l. a pour objectif de contribuer à la promotion de l'économie en y associant le réseau d'enseignement de la Province de Liège.

Par vocation, le Centre de Coopération Technique et Pédagogique est l'instrument privilégié d'une liaison souple et efficace entre le monde économique et l'enseignement.

6 Départements :

CIFOC : Centre d'Innovation et de Formation Continuée
FORMULTIMEDIA : Formation par moyens Multimédia
CEFAP : Centre de Formation aux Automatismes de Production
CEFOP : Centre de Formation Continuée du Paramédical
HORUS : Centre de Formation Continue et de Recherche en Sciences de l'Information et Sciences Sociales
CEFORS : Centre de Formation et de Recherche Sualem

En collaboration avec des partenaires publics et privés,

nous avons organisé des consultations et formations dans divers secteurs : agriculture, mécanique, construction, informatique, imprimerie, photocomposition, management, communication, pédagogie, auxquels il faut ajouter les domaines spécifiques des départements CEFAP et CEFOP.

Que pouvons-nous vous offrir ?

Des formations :

De l'ouvrier à l'ingénieur industriel, dans pratiquement tous les secteurs professionnels.
Du recyclage ponctuel (quelques jours) à la formation approfondie (plusieurs années).
Notre expérience nous permet de trouver des solutions adaptées à vos problèmes.

Des expertises :

Un expert peut collaborer sur site si nécessaire, à la résolution d'un problème d'infrastructure, d'équipement, de ressources humaines.

Des productions de supports multimédia :

Des supports écrits, audiovisuels ou informatiques peuvent être réalisés et produits pour vos formations.

a.s.b.l. CE.CO.TE.PE.

**Centre de Coopération
Technique et
Pédagogique**

**Rue du Commerce, 14
B. 4100 SERAING**

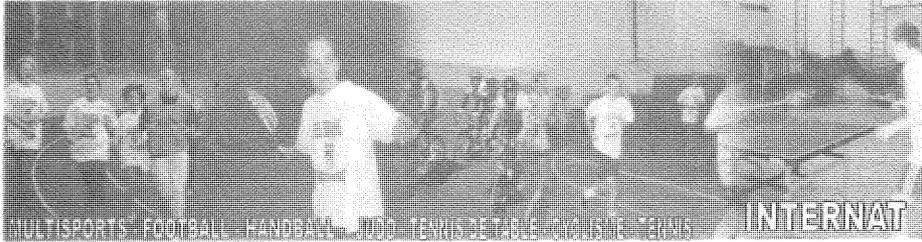
**Tél./Fax :
32 - (0)4/338 28 30**

IPES



SERAING

JEMEPPE-OUGREE



MULTISPORTS FOOTBALL HANDBALL JUDO TENNIS DE TABLE CYCLISME TENNIS INTERNAT

Tu veux pratiquer ton sport favori et obtenir un diplôme de qualité, alors rejoins-nous à l'IPES SERAING

8 heures de sport dans la grille horaire

**Techniques de transition
Education Physique
(multisports, football, handball, judo, tennis, tennis de table, cyclisme)**

Quai des Carmes, 43
4101 JEMEPPE
04/2379346
Avenue du Centenaire, 240
4102 OUGREE
04/3303900
julia.duchesne@prov-liege.be

<u>Humanités technologiques</u>	<u>Humanités techniques</u>	<u>Humanités professionnelles</u>
Arts	Esthéticienne	Auxiliaire familial(e) et sanitaire
Sciences Economiques	Secrétaire Tourisme	Hôtellerie-Restauration
Education Physique	Technicien(ne) de bureau	
	Techniques Sociales	
	Sciences	

Ecole sportive

**VOTRE ANNONCE SUR CETTE PAGE ?
C'EST DESORMAIS POSSIBLE**

Il ne vous en coûtera que

100 Euros la demi-page

200 Euros la page complète

pour une double parution

**Les brochures de la Fondation Jean Boets
sont largement diffusées
auprès d'un public de décideurs et d'acteurs
des milieux politiques, socio-économiques et pédagogiques**

N'HESITEZ PAS A NOUS CONTACTER



FONDATION JEAN BOETS ASBL

**Rue du Commerce, 14
4100 SERAING**

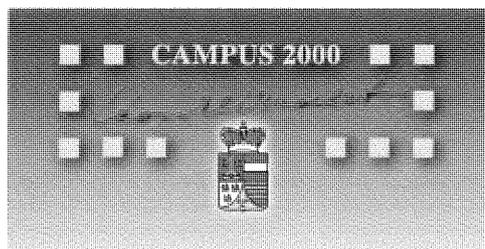
**Tél. : 04 330 73 47 — 04 330 74 28
Fax : 04 330 74 15**

Editeur responsable :
Philibert CAYET, Président de la Fondation Jean Boets
Rue de Montegnée, 144 — 4101 JEMEPPE S/M

Avec le soutien de la Région Wallonne et de la Province de Liège - ENSEIGNEMENT



Une organisation de la Haute Ecole Léon-Eli Troclet



Une publication de la Fondation Jean Boets asbl

Editeur responsable :
Philiberti CAYET,
Président de la
Fondation Jean BOETS

Rue de Montegnée, 144
4101 JEMEPPE
Tél. : 04/233 87 61

