

DÈMÈPOOL

CASTEL-DEM
castel-dem@demepool.com

Monsieur le Ministre de la défense
14, Rue Saint Dominique
75700 PARIS SP 07

Concurrence déloyale Pli RAR

Castelnaudary le 11/11/2013

Monsieur le Ministre,

L'objet de ces quelques pages est de tenter de comprendre pourquoi et comment la dérive des budgets des déménagements militaires s'est-elle produite et quelles en sont ses conséquences pour :

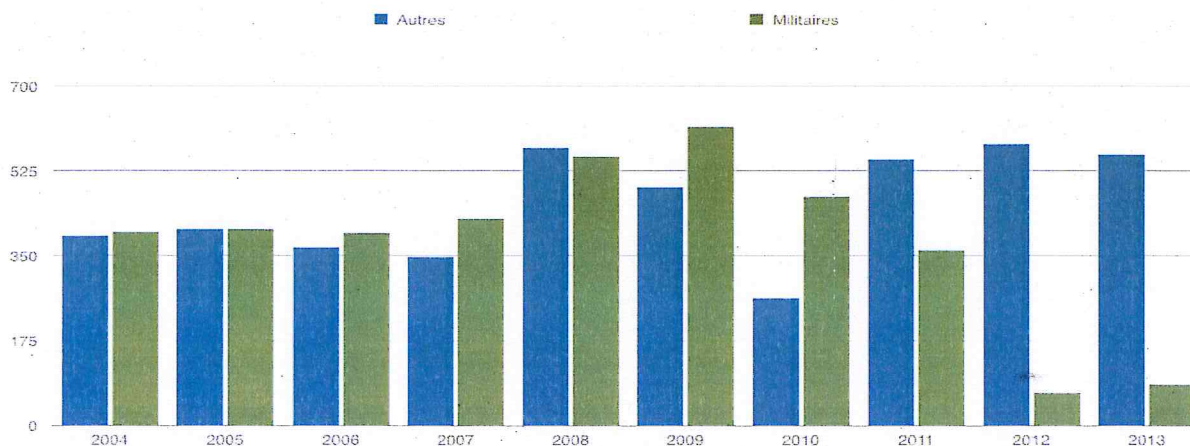
- ✓ Les militaires,
- ✓ Les déménageurs,
- ✓ **Le budget de l'État et celui des contribuables**

et comment éviter que cela ne se reproduise ?

Pour appréhender le budget global, dans et hors métropole, il serait sans doute plus facile et plus juste de le faire avec des données officielles, mais, cela n'est pas encore à l'ordre du jour.

Seul le commissariat de l'armée pourrait donc contester ou corriger l'exactitude budgétaire de cette étude qui n'a pas précisément comme objectif de chiffrer ce marché mais seulement de tenter d'en schématiser certains mécanismes et volumes.

Les chiffres dont nous sommes cependant sûrs sont ceux ci-dessous, les nôtres, pour lesquels l'évolution des deux dernières années n'est donc officiellement plus, depuis votre réponse à la question écrite de M. le Député Jean Paul DUPRÉ, notre seul souci !



DÈMÈPOOL - CASTEL-DEM
166, rue Paul Sabatier - Zone Industrielle d'En Tourre - 11400 Castelnaudary - France
Tél. : 04 68 23 11 76 - Fax : 04 68 23 53 77
36, avenue de Toulouse - 31620 Castelnaudary - France
Tél. : 05 61 09 57 61 - Fax : 04 68 23 53 77



Entreprise indépendante exerçant sous la marque DÈMÈPOOL

Sarl au Capital de 7 622 euros - RC B 410 785 075 - Siret : 410 785 075 00012 - TVA intracommunautaire : FR 16 410 785 075 - APE 4942 Z

Victime de corruption, notre société, spécialisée depuis 30 ans dans le déménagement de militaires, en métropole et vers l'outre mer a perdu, en 2 ans, la quasi-totalité de son chiffre d'affaires avec ces clients. Ajouté aux effets de la crise dont certains disent qu'elle a réduit de 30% l'activité de déménagement, nous avons donc également "perdu" 84% de notre chiffre d'affaires "historique", ce qui aurait été fatal à beaucoup !

Pour une société commerciale, comme d'ailleurs pour la démocratie en général, la corruption est un fléau puisque elle contourne les règles de la communauté au profit d'individus qui très souvent ciblent l'argent public.

Au Tribunal de commerce de Carcassonne qui nous interrogeait pour y expliquer notre présence, nous avons répondu que nos tarifs, pourtant souvent inférieurs à ceux de la concurrence car dépourvus de tout "cadeau", n'étaient plus jugés assez attractifs par nos ex-clients, eux-mêmes confrontés aux difficultés économiques actuelles et soumis à la tentation d'une corruption systémique qui sévit dans ce secteur.

À cet égard, il y a lieu de souligner que si nous n'avons aucun grief contre nos clients militaires, nous pouvons même comprendre que certains se soient laissés tenter par des soi-disant "gestes commerciaux" dont nous livrons un premier exemple concret et malheureusement bien réel :

✓ Notre tarif, 13.000€
✓ Le devis de la concurrence, 20.000€
✓ Le "bonus" client, <u>1.500€</u>
✓ Le "bonus" pour l'autre "déménageur", 20.000 - 13.000 - 1.500 = <u>5.500€</u> !

Si notre seul objectif est d'obtenir **le plus rapidement possible**, le retour aux strictes conditions d'une concurrence loyale, nous allons voir que cela va devoir toutefois nécessiter uelques *changements* dont la date idéale d'effet aurait été *maintenant*

Il n'y a que 5 possibilités de déménagements :

- ✓ Les mutations en métropole
- ✓ Les sorties de métropole
- ✓ Les entrées en garde meuble
- ✓ Les retours vers la métropole
- ✓ Les sorties de garde-meuble

1/ Pour **les déménagements en métropole**, la logistique correspond en tous points à celle d'un déménagement classique.

Les frais de déménagement sont intégralement pris en charge par l'armée, à l'intérieur toutefois d'un plafond calculé selon des droits définis ci-dessous, basés sur l'ancienneté de service et la situation de famille.

<i>Groupes</i>	<i>Militaire</i>	<i>Conjoint ou cocontractant d'1 PACS depuis plus de 2 ans</i>	<i>Enfant ou ascendant à charge</i>
<i>Groupe I (15 ans d'ancienneté et plus)</i>	25 m3	20 m3	5 m3
<i>Groupe II (moins de 15 ans d'ancienneté)</i>	20 m3	15 m3	5m3

Pour donner un ordre de grandeur du budget de ces mutations métropolitaines, nous utiliserons la formule officielle soit ;

$P = [V \times 46] + [V \times D \times (0,14 - (V - 1) \times B)] + S$, dans laquelle
P représente le montant plafond TTC
V (en mètres cubes) représente le volume réellement transporté dans les limites prévues
D (en kilomètres) représente la distance parcourue en charge, mesurée du lieu de chargement à celui du déchargement, d'après l'itinéraire le plus direct par voie routière
S représente les suppléments éventuels
B est un coefficient variable en fonction du volume

Les calculs sont faits avec un volume standard de 45m³ sur 2 distances, 250 et 500Km.

	Volume	Distance	Coefficient	Supplément	Budget HT	Budget TTC
V < 55m³	45,0	250	0,00140		2 468 €	2 952 €
V < 55m³	45,0	500	0,00140		3 206 €	3 834 €

Avec un remboursement maximum moyen de 3.500€ pour chacune des 30.000 mutations/an, le budget s'élèverait à **105 millions d'euros**.

--

2/ Les sorties du territoire métropolitain, concerneraient 7.500 déménagements par an. Avec une hypothèse de coût moyen d'environ 15.000€, le budget des sorties de métropole serait de **112 millions d'euros**.

Il y aurait actuellement 15.000 fonctionnaires militaires positionnés hors métropole pour une durée moyenne de séjour de 3 ans.

Pour obtenir la prise en charge de ses frais de déménagement un militaire doit simplement fournir 2 devis *contradictaires* (1)

D'apparence "plafonnés" les tarifs ne le sont pas car, si effectivement presque toutes les lignes du devis sont strictement encadrées, celle du "**fret maritime**" (2) est "**libre**"

Plusieurs structures, dont le Haut Comité d'Évaluation de la Condition Militaire et le syndicat professionnel réclament une refonte globale du système qui n'est plus adapté à la logistique actuelle.

Les remarques suivantes issues de l'avant dernière version du HCECM expliquent, indirectement, que ces défauts contribuent aux distorsions de concurrence. Ainsi, les textes régissant les déménagements se caractérisent par :

- ✓ Leur ancienneté (décret colonial du 03/07/1897...)
- ✓ L'hétérogénéité des compléments et interprétations dans les textes d'application
- ✓ L'inadaptation de certaines de leurs dispositions aux principes régissant les changements de résidence en métropole
- ✓ Des différences de droits entre armées
- ✓ Une insuffisance globale des droits reconnus aux militaires du rang
- ✓ Un vide juridique...

Les distorsions de mesures entre fonctionnaires civils et militaires expliquent, en partie, la recherche de compensation(s) par les militaires, dont le HCECM commente dans ses rapports annuels que l'attractivité de la profession souffre, avec un "risque de pénurie des candidatures néfaste pour les intérêts stratégiques", des différences de rémunération par rapport au civil...

La réglementation régissant les déménagements des militaires est complexe et certains textes datent de l'avant-dernier siècle..., une époque où, ni les cargos ni surtout les porte-conteneurs n'existaient et les navires étaient chargés à dos d'homme... C'est ainsi qu'il est aujourd'hui beaucoup plus facile et rapide, donc moins cher, d'exécuter les opérations de mise à bord et de déchargement de conteneurs que de caisses maritimes, fussent-elles beaucoup plus petites !

Les droits pour le volume transporté, exprimés en m3, sont définis, par le grade et la situation familiale, selon la grille ci-dessous.

Grades		1	2	3
OFFICIERS GENERAUX	Général d'Armée	8.5	5.5	1.5
	Général de Corps d'Armée			
	Général de Division			
	Général de Brigade			
OFFICIERS SUPERIEURS	Colonel	6	3.5	1.5
	Lieutenant-colonel			
	Commandant			
OFFICIERS SUBALTERNES	Capitaine	5	3.5	1.5
	Lieutenant			
	Sous-lieutenant			
	Aspirant			
SOUS-OFFICIERS SUPERIEURS	Elève officier	4.5	3	1.5
	Major			
	Adjudant-chef			
SOUS-OFFICIERS SUBALTERNES	Adjudant	4	2.5	1.5
	Sergent-chef			
	Sergent			
MILITAIRES DU RANG	Caporal-chef	1.5	1.5	1.5
	Caporal			
	Première classe			
1 = Militaire / 2 = Epoux/se / 3 = Enfant ou Ascendant à charge				

Au déménagement international, qui combine différents modes de transport, camions, bateaux, trains, avions, se rajoute le franchissement de plusieurs frontières ce qui impose une connaissance précise et actualisée de la réglementation internationale. (3)

3/ Selon le volume existant dans le logement de départ, il sera souvent nécessaire d'entreposer en garde-meuble pendant la durée du séjour, le surplus qui ne sera pas déménagé dans le nouveau logement. Ce déménagement vers un stockage, pendant le séjour hors métropole, est dénommé le "repli".

Ces frais de déménagement sont intégralement pris en charge par l'armée, avec les mêmes droits qu'un déménagement intra-métropole auxquels sont toutefois déduits ceux utilisés pour le déménagement hors métropole. En supposant que ces entrées en garde meuble concernent 80% des militaires mutés hors métropole et sur la base d'un budget unitaire moyen de 3.000€, leur budget serait de : $7.500 \times 80\% \times 3.000 = \underline{18 \text{ millions d'euros}}$.

--

4/ Les retours en métropole, concernent un nombre de mouvements identique aux sorties et les droits en volumes sont les mêmes. Les budgets seraient à priori légèrement plus faibles, (4), soit par exemple 12.500€. Sur ces bases, le budget global des retours en métropole approcherait **94 millions d'euros**.

--

5/ Ces retours sont automatiquement générateurs de **sorties de garde-meubles** dont le budget serait, toujours avec une moyenne de 3.000€, de $(7.500 \times 80\% \times 3.000\text{€})$ de **18 millions d'euros**.

--

Au total ces 5 catégories de déménagements pourraient donc représenter un budget voisin de 347 millions d'euros. (5)

Le tableau suivant permet de visualiser que 70% de ce budget seraient consacrés aux opérations transfrontalières (fonds bleu) auxquelles se rattachent automatiquement (6) les mouvements d'entrée/sortie de garde-meuble, en dépit de leur périple intra-métropole !

Mutations	Nombre	Budget moyen	Budget global	% / Global
Intra - métropole	30 000	3 500	105 000 000	30,24 %
Sorties métropole	7 500	15 000	112 500 000	32,40 %
Entrées GM	6 000	3 000	18 000 000	5,18 %
Retours métropole	7 500	12 500	93 750 000	27,00 %
Sorties GM	6 000	3 000	18 000 000	5,18 %
	57 000	6 092	347 250 000	100,00 %

En moyenne, un déplacement intra métropole coûterait 3.500€ contre 12.500 à 15.000€ pour un transfrontalier.

Cet écart pourrait être le seul reflet de l'allongement des distances sur les coûts de transport, mais, si les déménagements en métropole sont 2 fois plus nombreux, (30.000 / 15.000) leur budget global, sous réserve d'une confirmation des services concernés, serait 2 fois plus faible. (105 millions / 206 millions)

Ceci est important car, entre les prestations nationales et les prestations internationales, les frais de main d'œuvre ne variant pas, **seuls les coûts de transport et de transit...** devraient pouvoir justifier des différences de tarif.

Le fait que la ligne de fret soit laissée "libre" aurait dû imposer une surveillance attentive, et, son évolution au-cours des 5 dernières années, supposée en très forte hausse, aurait justifié une réaction immédiate, ce qui ne semble pas avoir été le cas.

--

6/ A ces 5 premières catégories il y a lieu d'en rajouter une 6^{ème} pour le loyer et l'assurance du garde-meuble, dont force est de constater que l'armée en refuse la prise en charge et ce, alors même que ses personnels sont mutés pour raisons de service (7)

Pour évaluer les coûts du garde meuble , nous avons à nouveau créé, une estimation en "aveugle" avec :

- ✓ Pour le volume, une moyenne de **30m3**
- ✓ Pour le loyer un tarif de **3,00€ HT/m3/mois**
- ✓ Pour l'assurance, un taux de **0,15% HT/mois** de la valeur déclarée.

Sur ces bases, et avec un volume qui se serait cumulé pendant les 3 premières années par tranches de 7.500mutations X 80% = 180.000m3, puis se stabiliserait à partir de la 4^{ème} compte tenu de l'équilibre sorties/entrées, le **volume global stocké** serait de **540.000m3**, pour **18.000 locataires**.

Le loyer annuel HT global serait de 540.000m3 X 3€ X 12mois = **19.440.000€ HT** [1.080€ / locataire] et la TVA annuelle serait de 3.810.240€..., [211,68 € / locataire]

Pour l'assurance des marchandises transportées, l'armée plafonne une valeur de 500€/m3. Avec cette référence, la valeur déclarée totale pour les 540.000m3 de garde-meuble stockés en métropole représenterait 270.000.000€

Le coût annuel de l'assurance serait de 270.000.000€ X 0,15% X 12 = **4.860.000€** , [270 € / locataire]

Au total, les **dépenses annuelles de garde-meuble** soit, **loyer + assurance HT**, pourraient s'élever à **24.300.000€**. [1.350€ H / locataire]

L'armée ne prend pas en compte ces charges et laisse le militaire assumer, seul (...) ces dépenses, dont elle pense peut-être ainsi, faire l'économie...

Le récapitulatif de ces 6 premiers budgets est repris sur le tableau suivant dans lequel son intégrées les dépenses de loyer et d'assurance du stockage en garde-meuble.

Mutations	Nombre	Budget moyen	Budget global	% / Global
Intra - métropole	30 000	3 500	105 000 000	27,97 %
Sorties métropole	7 500	15 000	112 500 000	29,97 %
Entrées GM	6 000	3 000	18 000 000	4,80 %
Retours métropole	7 500	12 500	93 750 000	24,98 %
Sorties GM	6 000	3 000	18 000 000	4,80 %
Sous-totaux HT	57 000	6 092	347 250 000	92,51 %
Loyer HT GM	18 000	1 080	19 440 000	5,18 %
Assurance GM	18 000	270	4 860 000	1,29 %
Total HT GM	18 000	1 350	24 300 000	6,47 %
TVA / Loyer GM	18 000	212	3 810 240	1,02 %
Total TTC GM	18 000	1 562	28 110 240	7,49 %
Totaux TTC	75 000	5 005	375 360 240	100,00 %

Le poids total se rapproche de 400 millions (5)

--

Tout au long de ces premières pages sont apparues les références (1) à (7) qu'il est temps à présent de commenter :

(1) Pour la prise en charge du remboursement de ses frais de déménagement hors métropole, le militaire est seulement tenu de présenter 2 devis contradictoires, dont le moins cher est accepté sans trop de contrôles ni surtout de plafond.

Ce système est donc tout aussi facile à respecter qu'à contourner. Si, pour les mutations en métropole, il existe un plafond selon les droits définis ci-dessus, il n'y en a pas pour les mouvements transfrontaliers.

Cette *faille* pourtant largement connue, aurait du être corrigée comme il se doit, et depuis très longtemps et ce, notamment en période de crise budgétaire.

La quasi absence de plafonds et de contrôles, agissant comme un appel d'air, ne pouvait produire d'autres résultats que ceux dénoncés...

(2) Si nous ne pouvions obtenir que 2 informations du commissariat général de l'armée, la première serait **l'évolution du prix/m3 du fret maritime sur les 5 dernières années...** car c'est bien parce que ce prix est "libre" que toutes les dérives peuvent exister et se bonifier !

Une double surveillance, en interne sur les devis retenus comme auprès des compagnies maritimes, aurait sans doute suffi à freiner "*l'euphorie générale des enchères inversées*" partagée :

- Par des clients devenus fournisseurs qui... vendent leurs déménagements aux enchères !
- Par des fournisseurs devenus clients qui... achètent des déménagements aux enchères !

(3) A ces 2 remarques préliminaires, qui expliquent déjà une bonne partie des causes de cette défaillance, il y a lieu de rajouter que l'artisan n'a pas le savoir-faire ni surtout le droit de réaliser les démarches administratives afin d'obtenir les laissez-passer indispensables pour franchir les frontières et que c'est précisément cette caractéristique des entreprises de déménagement en général, qui l'a amené à "*faire entrer le loup dans la bergerie*".

Il est apparu que, certains transitaires, à qui des déménageurs confiaient leurs opérations de transit et d'achat de fret, se sont intéressés à ces mouvements et ont, peu à peu, proprement "court-circuité" leurs précédents clients en proposant à leur tour aux militaires de les déménager. La consultation de leurs sites internet ne laisse d'ailleurs aucun doute à ce sujet.

(4) La relative faiblesse des tarifs depuis l'outre-mer vers la métropole est liée au fait qu'il existerait, dans ce sens, un encadrement plus strict des budgets mais, on peut toutefois sérieusement s'en poser la question au vu de l'enquête en-cours à Nouméa !

(5) Les médias sont actuellement beaucoup plus excités par l'affaire "TAPIE", mais, il faut bien reconnaître que si sa médiatisation est étroitement liée à sa peopolisation, ces millions là sont malgré tout exceptionnels alors que ceux qui nous préoccupent sont pour le moins récurrents...

(6) Le rattachement des entrées/sorties de garde-meuble aux opérations transfrontalières est lié au fait que lorsqu'un fonctionnaire militaire est muté hors métropole, il bénéficie bien souvent, à sa demande ou sous la pression concurrentielle, d'un garde-meuble... gratuit... mais... ne dites pas que nous vous l'avons dit car... officiellement, personne n'est au courant !

(7) Le fait que l'armée ne rembourse pas le stockage a conduit certains intervenants à proposer des "arrangements" à leurs clients.

Dans notre estimation, le loyer HT annuel, assurance incluse, s'établit à 1.350€ par locataire, soit environ 113€/mois.

Pour se distinguer de la concurrence, certains ont pensé à offrir de la « gratuité » pour le garde meuble.

Si au début, quelques mois de franchise de loyer étaient accordés, d'autres, ont peu à peu rallongé cette période qui atteindrait aujourd'hui 3 ou 4 ans... Ainsi, et alors même qu'il s'agissait initialement d'un geste commercial, donc non facturé, les plus opportunistes, sans doute gênés par l'allongement excessif de la durée au détriment de leur compte de résultat, ont réfléchi à intégrer tout ou partie de ce "cadeau" sur la facture présentée à l'armée.

Les dérives ont alors automatiquement pris de l'ampleur, et ce, pour 4 raisons :

- Sous la pression de la concurrence qui, quel que soit le domaine concerné, démontre toujours une réactivité instantanée pour adapter son offre à celle du marché
- Sous la demande de clients, informés en temps réel, des nouveaux avantages négociables
- En l'absence de quelque censure que ce soit
- Du fait que la ligne de fret se prêtait parfaitement à tout cela

Si au départ, il pouvait effectivement s'agir d'un geste commercial, plusieurs éléments auraient du, depuis, interpellé les autorités.

Si l'hypothèse selon laquelle, le fret englobe des cadeaux divers et variés, se vérifie, il faudra donc considérer que cette "technique" permet :

- De fixer arbitrairement des marges déconnectées du seul prix de revient et d'encaisser 3 ou 4 années de loyer de garde-meuble d'avance, oui, vous avez bien lu !, ce qui n'est pas neutre pour la trésorerie de quelques uns mais pèse d'autant sur la dette que nous devons tous rembourser. En effet, l'entreprise qui détient le contrat en confie l'exécution, déménagement et stockage, à un sous-traitant. Elle encaisserait donc ce loyer cash auprès de l'armée puis, en assumerait ensuite 48 mensualités auprès de son sous-traitant.
- D'échapper à toute TVA ! car la législation exonérant les opérations à destination de l'étranger, il est facile de comprendre que la facture ne mentionnant pas qu'il s'agit de stockage et de cadeaux divers en métropole mais seulement de « fret », ne subit donc pas cette taxe.

De simples tentatives d'ajustement au départ, les gestes commerciaux, doublement débridés par un financement public et par le fait qu'il semblait ne pas exister de limites, ont et continuent d'attirer, de nouveaux intervenants "alléchés" par ce marché "juteux".

Pour cela, ils s'inspirent sans doute de règles très éloignées de celles qu'un artisan isolé peut utiliser au quotidien et dans un environnement géographique forcément beaucoup plus limité car ils ont en quelque sorte, "industrialisé" ce secteur en cherchant, autant que faire se peut, à augmenter considérablement leurs recettes et diminuer drastiquement leurs charges !

--

Ainsi, et alors que le système présente l'aspect extérieur d'une gestion bien ordonnée... voici donc l'astuce utilisée pour, par exemple « offrir » la totalité des cadeaux suivants :

- ✓ Un garde-meuble gratuit pour 30m3 pendant 3 ans, 30m3 X 3€ X 36mois soit 3.240€
- ✓ Une location de véhicule pendant 30 jours, 1.000€
- ✓ Une cantine aérienne, 800€
- ✓ Un Ipad, 400€
- ✓ Des espèces, 2.500€

En fait, sur une base de 10.5m³ de droits, il " suffirait de rajouter 756,19€ par m³ sur la ligne de fret", pour réunir ces 7.940€

Gageons que tout intervenant averti ou converti mais, pour le moins indélicat, ne manquera pas d'y rajouter sa "propre" marge...

Personne ne s'étonnera de constater que pour que ce " devis sumo" car considérablement alourdi, soit retenu, un autre devis, encore "plus lourd" mais "*contradictoire car supérieur*", soit également remis et tant pis pour ceux qui ne demanderaient rien car, dans ce cas, tout ou partie de cet éventuel "supplément" serait tout simplement conservé par qui de droit !

Si administrativement le dossier sera pourtant analysé comme "correct... car respectant les conditions de mise en concurrence et... de droit privé." son économie ne respectera pourtant aucun des principes de la libre concurrence garantissant les meilleurs prix pour le payeur final c'est à dire le contribuable !

Voilà ce que pourrait être le « *dopage organisé des recettes* », et, pour les charges c'est encore plus radical car, il semblerait que certains aient trouvé une façon d'éliminer toutes les charges opérationnelles de salaires, véhicules, locaux, etc. en sous-traitant le plus possible de leurs contrats !

Il est donc également fort navrant de comparer cette possibilité, pour ceux qui ont un code APE différent du transport routier, avec l'interdiction faite aux déménageurs, code APE 4942Z, de soustraire plus de 15% de leur chiffre d'affaires.

Décidément, cette concurrence est déloyale à beaucoup d'égards !

C'est bien parce que le contexte est trop perméable qu'un(e) militaire n'est plus considéré(e) comme un(e) client(e) auquel(le) on proposerait des solutions pour des besoins réels mais plutôt comme un potentiel de chiffre d'affaires à convertir coûte que coûte (!)

D'ailleurs, tout l'édifice ne tient que parce que des militaires acceptent ce qui leur est proposé, souvent d'ailleurs par... des commerciaux, eux-mêmes anciens militaires en retraite, dont le discours, par définition, ne peut prêter à contradiction, CQFD.

Certes l'argumentaire est bien rodé et même élaboré dans le but d'éliminer toute résistance, sans doute eu égard au pourcentage perçu par ces commerciaux dont les effectifs sont, très curieusement, l'essentiel de ces nouveaux "déménageurs"

Ainsi l'écrivait le journaliste Bruno HUET dans le quotidien « La Dépêche » du 17/05/13, qui, se faisant passer pour un militaire muté hors métropole, et questionnant une société phocéenne s'était entendu répondre "...du général 5 étoiles au caporal tout le monde fait comme ça..."

Même si le militaire ne perçoit donc qu'une partie des sommes détournées, sans sa participation, les devis exagérément élevés n'auraient aucune chance d'aboutir dans un environnement concurrentiel loyal.

On constate d'ailleurs qu'avec le temps qui passe et des informations qui circulent sur les réseaux sociaux, la demande progresse et il est bien loin le temps où le déménageur se rappelait au bon souvenir de ses clients en leur offrant en fin d'année un calendrier voire, parfois, un agenda.

Aujourd'hui, à minima, l'écran plat semble bien avoir remplacé ces bonnes vieilles reliques...

A ce titre, d'importants efforts de marketing ont été réalisés afin de cerner au plus près la cible commerciale, à un point tel que certains sont d'ailleurs passés maîtres dans l'art de posséder, avant les militaires eux-mêmes, les listes exhaustives des mutations et les lieux d'affectation.

Il arrive d'ailleurs qu'ils contactent les nominés avant leur propre hiérarchie !

Chaque muté « pesé à son insu » peut ainsi recevoir, sans même les avoir seulement sollicités 2 devis, "**sumo + super sumo**", ne correspondant pas forcément à ce qu'il attendait de son « déménageur »

Pour comprendre cette notion de « pesée », prenons le cas d'un adjudant-chef, ayant plus de 15 ans d'ancienneté, marié, 2 enfants, muté outre-mer.

Certains intervenants ne se contenteront pas de lui proposer des solutions adaptées à ses besoins mais lui dérouleront des services correspondant au "maximum de ses droits statutaires théoriques" c'est à dire le maximum du chiffre d'affaires envisageable, soit

✓ **Pour son devis export :**

- Pour lui, 4,5m³
- Pour son épouse, 3m³
- Pour ses 2 enfants, 2X1,5 = 3m³
- Soit un total de **10,5m³** (dont nous verrons qu'ils peuvent être largement bonifiés)

✓ **Pour son devis repli**

- Pour lui, 25m³
- Pour son épouse, 20m³
- Pour ses 2 enfants, 2X5 = 10m³
- Soit un total de 55m³ moins les droits utilisés pour l'export, soit 55 – 10,5 = **44,5m³**

Pour sa caisse maritime, il bénéficiera de façon quasi-automatique d'un "TC20 perso domicile/domicile, c'est-à-dire un conteneur personnalisé de 33m³ dont il aisé de comprendre que la manipulation, notamment pour l'accès et la sortie du bateau, standardisée est d'un coût semblable voire inférieur à celui d'une caisse maritime en bois auxquels ses droits lui donnent pourtant accès.

Certains "intervenants" mettraient à sa disposition un TC40, soit un volume de 67m³...

A ce stade, on peut raisonnablement se poser la question de savoir quand l'armée mettra en place un contrôle de gestion car, de même que les volumes transportés peuvent donc n'avoir plus aucun rapport avec les volumes autorisés, de même les documents douaniers des compagnies maritimes, décrivant très exactement le détail et les volumes des contenus des conteneurs, ne peuvent corroborer les justificatifs fournis pour ces dossiers !

Rappelons que le budget global approche tout de même 400 millions d'euros... chaque année !

Pour son repli, et alors même qu'il n'en exprimerait pas la demande, parce que sa maison serait tout simplement louée meublée en son absence, cet adjudant-chef pourrait se voir proposer tout ou partie d'un "repli fictif" de 44,5m³, pour ses "droits résiduels", soit, selon le même tableur et toujours avec 3 distances

	Volume	Distance	Coefficient	Supplément	Budget HT	Budget TTC
V < 55m ³	44,5	50	0,00140		1 859 €	2 223 €
V < 55m ³	44,5	250	0,00140		2 447 €	2 927 €
V < 55m ³	44,5	500	0,00140		3 183 €	3 807 €

La colonne de droite variant automatiquement selon les kilomètres parcourus, (ou pas), on peut comprendre que des distances aient, depuis quelques années déjà, commencé à s'étirer...

- ✓ Si un audit minutieux des dossiers de garde-meubles ayant généré des déplacements sur de longues distances serait la meilleure et la seule façon de découvrir le pot aux roses... son absence à l'inverse, pourrait poser question.
- ✓ Dans un budget de repli annuel global, entrées + sorties, estimé ci-dessus à 36 millions, combien, chaque entreprise en ayant facturé, avec son garde-meuble comme point d'entrée ou de sortie, peut-elle produire de factures de loyers libellées exclusivement à ses clients militaires ?
- ✓ À contrario, toute facture mensuelle de garde meuble adressée par un sous-traitant à son transitaire serait la preuve que cette charge a bien été intégrée dans le fret.

Si toutefois le militaire n'a besoin que de 20m³ par exemple, son intervenant pourra lui proposer d'augmenter fictivement ce volume pour atteindre la limite maximale de ses droits résiduels et lui en ristourner tout ou partie.

N'oublions pas qu'un repli « fictif » prétendument entreposé en garde-meubles sera « dénoué », quelques années plus tard par une sortie qui sera donc tout aussi « fictive »

Pour un « repli fictif », la rumeur indique que s'établirait un partage équitable, sauf pour le contribuable, à 50/50 !

Cet équilibre, s'il venait à être confirmé, serait à lui seul un aveu direct du caractère fictif de ces opérations qui, compte tenu qu'elles n'entraînent aucune dépense permettraient bien de dégager une marge de 100% qu'il deviendrait alors mathématiquement concevable de se partager paritairement !

--

Comme souvent dans les mécanismes de corruption, ces "fournisseurs ultimes", après avoir éliminé les concurrents locaux doivent s'adapter, en permanence, à une surenchère croissante car induite par leur degré de "générosité" et leur "très forte envie" de vendre, naturellement très bien perçus par leurs clients, mais étonnamment pas du tout par les trésoriers ?

C'est ce mécanisme "d'ajustement commercial" qui est à l'origine et qui soutient cette surenchère permanente.

Les conséquences pour les militaires

- ✓ Très peu doutent de la légalité des "avantages négociés" et beaucoup ne veulent tout simplement pas reconnaître leur propre responsabilité.
- ✓ Ils l'évacuent d'autant plus facilement en considérant que ces cadeaux ne sont en fait qu'une "petite" partie des "marges colossales" que les déménageurs, "tous pourris", se font sur le dos de l'armée... (transfert bien compréhensible)
- ✓ Ils ne sont d'ailleurs pas vraiment dissuadés par leur hiérarchie, elle-même souvent mobile.
- ✓ L'idée circule que ces "arrangements" permettant de "fluidifier" les mutations lointaines ne seraient pas combattus avec toute la fermeté souhaitable...
- ✓ Dans l'affirmative, cela équivaldrait à laisser ces "primes" décidées par les intervenants, à la tête du client et/ou de ses talents de négociateur, et enlèverait de fait beaucoup de crédibilité, voir peut-être même d'autorité... à cette hiérarchie.
- ✓ Sans prétendre vouloir "chiffrer" l'étendue des dégâts, nous posons tout de même la question de savoir pourquoi les frais de garde-meuble ne sont pas pris en charge car, dans l'hypothèse où très peu de militaires paieraient des factures de loyer de garde-meuble, il y aurait alors lieu de considérer que ces charges sont bel et bien intégrées dans le fret maritime !

Dans ce cas, cette dépense chiffrée, plus haut, à 24,3 millions (HT...) serait globalement mixée aux autres cadeaux également déjà listés et que l'on pourrait, sans trop de risques, estimer à une somme équivalente, soit 24,3 millions (HT) de plus...

Enfin, "à tout seigneur tout honneur", ces mécanismes ne pourraient, comme démontré dans le premier exemple, omettre ceux qui les ont imaginés. Si la sur-marge de ces intervenants était de "seulement" 30 millions, le total des détournements approcherait 79 millions et la TVA "perdue" serait de près de 8 millions, chaque année...

Sur la base d'un coût moyen de $(15.000 \text{ €} + 12.500\text{€}) / 2 = 13.750\text{€}$, ce serait donc $79.000.000 / 13.750\text{€} = \underline{5.745 \text{ déménagements sans passagers clandestins}}$ qui se seraient donc très subrepticement immiscés dans le budget.

Si cela n'a pas vraiment semé de troubles, les économies induites par l'allongement de la durée des séjours de 2 à 3 ans sont peut-être l'arbre qui a rendu possible le camouflage de toute la forêt car, comme l'indique le tableau ci-dessous, cette décision, aurait normalement dû, permettre d'économiser 4.933 déménagements.

Durée moyenne de séjour	Mutations hors métropole	Mutations vers métropole	Nombre de sorties & retours	Gains sur durées	Militaires résidant hors métropole
2	7 400	7 400	<u>14 800</u>		14 800
3	4 933	4 933	<u>9 867</u>	4 933	14 800
4	3 700	3 700	<u>7 400</u>	2 467	14 800

Les budgets auraient donc, en quelque sorte "bénéficié d'un coup d'avance" qui aurait, par les économies induites par l'allongement des séjours, « effacé » 4.933/5.745, soit 86% de ces "déménagements sans passagers clandestins"

Il faudrait néanmoins rester très attentif car même si le délai de séjour moyen était porté à 4 ans, le futur gain ne serait plus que de 2.467 alors que, toujours selon le HCECM, les personnels affectés hors métropole devraient également connaître une réduction importante d'ici 2015.

Qu'en a-t-il été exactement et **les dépenses de déménagements hors métropole ont-elles été réduites en proportion des "économies" induites par la décision de rallonger les séjours ?**

C'est notre 2^{ème} et dernière question au Commissariat général.

Les conséquences pour l'Etat

- ✓ En prenant soin d'utiliser le conditionnel, cette dilapidation des finances publiques produirait un résultat strictement à l'opposé de tout objectif économique et ferait également fi de toute contrainte conjoncturelle !

Comme dans les autres secteurs, pour lesquels tout ou partie des dépenses sont prises en charge par la collectivité, il reste stratégique pour l'État que les déménagements de fonctionnaires militaires soient réalisés dans un climat de concurrence loyale.

Les conséquences pour la profession

- ✓ Les déménageurs honnêtes sont brutalement éliminés de ce marché et le comble est que leurs fossoyeurs, pour y parvenir, **puisent, semble-t-il sans limites, dans l'argent public !!!**
- ✓ D'autres, sans doute pour défendre leur part de marché, sont forcés d'emboîter le pas de ces nouveaux concurrents.
- ✓ D'autres encore y voient peut-être une alternative à la crise économique.
- ✓ L'offre est durablement brouillée et l'image de marque, déjà faible est encore plus dégradée et agit sur les comportements des civils et contribue à détourner une part, stratégique en ces temps troublés, de clients, peu désireux de faire appel à des professionnels aussi peu scrupuleux...

Les préconisations :

- ✓ Une **refonte** intégrale des textes semble indispensable, ne serait-ce que pour tenir compte de l'évolution technologique du transport maritime qui a complètement modifié des notions en vigueur au-cours des siècles passés...
- ✓ La définition du terme **déménageur** devrait être beaucoup plus précise dans les textes régissant la prise en charge de ces déménagements.
- ✓ Les **contrôles** devraient systématiquement intégrer les connaissements et autres listes maritimes de colisage, facilitant une meilleure maîtrise des volumes effectivement transportés
- ✓ Il y aurait également lieu de réfléchir à une prise en compte des frais de **garde-meuble...**

- ✓ L'économie d'une charte, précisant les conditions dans lesquelles, les professionnels concernés par ces déménagements de personnels militaires, doivent exercer leur activité, avec énonciation de sanctions, comme la radiation définitive en cas de manquement, semble superflue
- ✓ Un retour au paiement du déménageur par l'Etat, dans des délais raisonnables, s'impose.
- ✓ L'interdiction de sous-traiter plus de 15% des opérations sur le territoire métropolitain également.
- ✓ Actuellement chaque déménageur doit négocier avec un transitaire (!) un tarif individuel basé sur de très petites quantités et donc peu avantageux. Il en serait différemment des lors qu'une ou des conventions étaient signées par l'armée avec un/des transitaires et une/des compagnies maritimes agréés afin d'obtenir un tarif sur la base des très nombreux déménagements, et pourquoi pas, globalement pour tous les déménagements de l'Etat ?
- ✓ La mise en place d'un contrôle de gestion avec synthèse annuelle nationale s'impose. Avec les économies induites, l'existence d'une cellule "achats" consacrée aux déménagements serait envisageable pour notamment négocier et surveiller l'évolution des coûts dans cette chaîne logistique, comme le font beaucoup d'entreprises gérant pourtant souvent des budgets infiniment plus faibles. Très peu de personnes dument formées, qu'elles soient internalisées ou pas au sein du ministère de la défense, y suffiraient.

--

Si nous avons bien noté, en avril de cette année, l'instauration de plafonds pour les déménagements hors métropole des gendarmes, nous apprécierions davantage encore de pouvoir penser que les frais de déménagements sont absolument étrangers :

- ✓ Au rapport du 14/10/13, de la Cour des comptes qui s'étonne qu'après le départ de 25.000 personnes, la masse salariale de l'armée augmente.
- ✓ À l'annonce du Directeur général de la Gendarmerie, du 25/10/13, qui vient de faire part à l'Assemblée nationale des difficultés pour payer les loyers, le carburant, etc.
- ✓ À la décision du Ministre de la défense, du 26/10/13, à Castelnauary (!) de débloquer d'urgence 30.000.000€ pour améliorer l'ordinaire dans les casernes.
- ✓ Et enfin à celle de l'agence Standards and Poor's, du 08/11/13, de dégrader à nouveau la note de la France.

S'il nous semble avoir toujours fait de notre mieux pour respecter les règles et contribuer aux efforts collectifs demandés, nous ne pouvons cependant pas accepter de continuer davantage pour causes d'événements externes engageant manifestement la responsabilité de gestionnaires de haut niveau et causant une baisse dramatique de notre chiffre d'affaires !!!

En cette période difficile pour tous, et alors même que nous constatons, depuis le rachat en 2007, que notre activité "civile" progressé de **47%**, nous ne pouvons pas accepter, la disparition de 84% de notre chiffre "militaire" en 2 ans sans dénoncer ces faits.

Chacun comprendrait que, dans l'attente de pouvoir à nouveau librement exprimer notre offre auprès de nos voisins militaires, ce qui suppose de voir rétablies les conditions d'une saine concurrence qui nous permette à nouveau de faire face à nos engagements financiers, nous mettions immédiatement fin au paiement de quelque taxe ou cotisation que ce soit !

Nous nous tenons à votre disposition pour toute explication complémentaire et, nous vous prions d'agréer, Monsieur le Ministre, l'expression de nos respectueuses salutations.



Marcel Barthélémy
06.21.37.15.37

Cet essai citoyen a également pour destinataires :

- M. le Ministre de la défense
- M. le Ministre de l'intérieur
- M. le Ministre du budget
- M. le Ministre du redressement productif
- M. le Ministre du transport
- M. le Président de la Cour des comptes
- M. le Président de la Haute Autorité de la concurrence
- M. le Député-Maire de CARCASSONNE
- M. le Député-Maire de LIMOUX
- M. le Maire de CASTELNAUDARY
- M. le Premier secrétaire du Parti Socialiste
- M. le Président de l'Union pour un Mouvement Populaire
- M. le Président du Parti radical de gauche
- M. le Président du Parti de gauche
- Mme la Présidente du Front national
- M. le Président du Mouvement démocrate
- M. le Président du Parti radical
- M. le Secrétaire national du Parti communiste
- Médiapart
- France télévision
- L'Agence France Presse
- Le Canard enchaîné
- Le Midi libre
- L'Indépendant
- La Dépêche
- France Info
- Le Point
- L'Express
- Le Nouvel Obs
- La Chambre syndicale du déménagement
- Nos confrères déménageurs