

**Zeitschrift:** Revue économique franco-suisse  
**Herausgeber:** Chambre de commerce suisse en France  
**Band:** 38 (1958)  
**Heft:** 5

**Artikel:** Groupage, distribution, emballages, manutentions  
**Autor:** Bove, André  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-886434>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 02.04.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Groupage, distribution, emballages, manutentions

par André Bove

Président de la Commission « Emballage »

**M**OTS simples qui définissent parfaitement ce qu'ils veulent dire, ces quatre mots ont créé et façonné au cours des siècles une profession, ils sont en effet les quatre piliers d'un édifice commercial que l'on peut dénommer :

*Commerçants en gros-distributeurs*

Voilà, en effet, une profession de besogneux, de tout un petit monde qui se lève tôt et se couche tard, doué de multiples compétences et qualités, notamment celles de la notion de l'ordre et de l'organisation.

C'est un métier dont on parle peu, il est pourtant d'importance puisque indispensable dans certaines activités, telles que celle du ravitaillement, de la distribution alimentaire de liquides ou solides.

Ces professionnels, chose curieuse, cherchent encore une étiquette stable pour qualifier leur activité; ils se dénomment tantôt : *Négociants, Marchands en Gros, Grossistes, Entrepôts, Distributeurs, etc.*

Mais pour le présent, il semblerait que le mot le plus approprié à sa fonction soit bien celui de :

« Grossiste-Distributeur »

et cette appellation convient parfaitement au métier des bières, boissons gazeuses, eaux minérales, cidre, jus de fruits, etc., profession à laquelle est attaché le signataire de ces quelques lignes.

Mais quel est le rôle exact, en général, du Grossiste-Distributeur ?

Peut-être est-il intéressant à nouveau de le fixer noir sur blanc.

On peut dire, en effet, qu'un Grossiste-Distributeur est un Commerçant qui reçoit en gros, une gamme variée et déterminée de marchandises selon sa spécialité, et la distribue, avec ponctualité, aux commerces de détail.

Il reçoit par fer, route, bateau ou air. Ces réceptions se font, soit en vrac, soit conditionnées. Sa mission est donc de stocker ces marchandises, dans les limites d'une rotation raisonnable bien sûr, et de les distribuer au commerce de détail de sa spécialité, au moyen d'un réseau commercial parfaitement organisé, et presque minuté quant aux ordres à collationner et à livrer.

Le « Grossiste » est donc bien, comme on le voit, la plaque tournante, ou la liaison indispensable, ou encore le régulateur nécessaire entre le producteur et le commerçant détaillant, dernier chaînon de la distribution au consommateur.

Il fait donc fonction d'entrepôt et de réserve à tous les magasins de détail qui lui confient, en quelque sorte leurs clientèles, et il sert aussi, et bien souvent, à dégager les producteurs de leurs stocks excédentaires en certaines périodes.

Sa fonction dans l'Économie Nationale est bien de premier ordre.

Et quand on songe aux stocks dont doit disposer un Grossiste-Distributeur, aux capitaux engagés et pour ces marchandises et pour leurs conditionnements, aux manutentions mécaniques qu'il doit utiliser, à son parc automo-

bile de distribution, à ses services commerciaux, lesquels doivent être en liaison constante avec tous les producteurs, ainsi qu'avec tous les transporteurs dont il utilise les services, et avec tout le commerce de détail qu'il doit visiter et livrer en tournées régulières, la formule slogan employée parfois :

« du Producteur au Consommateur »

fait bien sourire.

Par leur activité inlassable, ces commerçants ont concouru, pour une large part, au progrès des transports et de manutention.

Ils ont stimulé aussi tous les producteurs à produire mieux et plus vite afin de satisfaire les demandes de plus en plus grandes d'une clientèle acquise par l'effort, parce que prospectée systématiquement et avec constance.

De nos jours, bien sûr, *la grosse publicité* a pris, en grande partie, lieu et place d'une certaine activité commerciale entre grossistes et détaillants, et aussi, et surtout, entre détaillants et consommateurs. En effet, ces derniers demandent de préférence un produit publicité, sans hélas souvent tenir compte de la qualité de ce dernier.

La fonction du Grossiste est de ce fait plus particulièrement cantonnée dans un service de distribution, et c'est pourquoi j'estime que, de nos jours, l'étiquette de Grossiste-Distributeur est plus appropriée aux services qu'ils assurent près du détaillant.

Il est amusant aussi d'imaginer l'effort de ces commerçants dans le temps des temps.

En effet, nous avons tous lu que, bien avant l'ère chrétienne, les « Marchands » utilisaient comme premier moyen de transports des esclaves comme porteurs pour approvisionner leurs « magasins de gros » et distribuer leurs marchandises.

Ces esclaves étaient aussi utilisés pour les transports de matériaux lourds, ils étaient attelés à des traîneaux devant lesquels on mouillait le sol. C'était l'ère des transports tractés par glissement.

Mais une invention extraordinaire devait bouleverser tout ce petit monde du négoce et stimuler aussi, hélas ! les instincts guerriers de la race humaine.

## CE FUT L'INVENTION DE LA ROUE

Invention géniale, car la nature n'apportait à l'homme aucun exemple pour le guider vers cette création; et celle-ci fût bien là le premier pas ou le premier tour de roue vers les transports et les manutentions mécanisés.

Le progrès était alors en marche, bien sûr lentement au départ, puis de plus en plus accéléré, pour le malheur et la douceur de vivre des hommes.

Le deuxième progrès réalisé fut celui, naturellement du perfectionnement des premiers chariots; puis ensuite des attelages destinés au bœuf, à l'âne, au renne, au chien, et enfin au cheval.

Mais entre les transports tractés par glissement et la parution des premiers attelages, l'homme avait façonné

des harnachements primitifs, certes, mais susceptibles d'être adaptés à dos d'âne, chameaux, éléphants (et de nos jours, toujours fidèles serviteurs de l'homme dans certaines régions) pour le transport des poids lourds, allégeant ainsi d'autant la main-d'œuvre d'esclaves.

Mais chose surprenante, entre la création de la roue, 4.000 ans avant J.-C. — dit-on — et un attelage qui permet d'atteler convenablement le cheval, il fallut un temps de pose de près de 4.500 ans...

Vers quelle époque peut-on situer, à peu près, les premiers chariots utilisables en poids lourds et mis au service des transports de marchandises?

Peu de documents valables, quant aux dates, sont à notre portée. Toutefois, un bas-relief gallo-romain de Langres, et datant du II<sup>e</sup> siècle après J.-C. nous fait apparaître un chariot muni d'un sabot et tiré par un quadrigé. Ce chariot, et c'est là où ce bas-relief est intéressant pour nous, Grossistes, ce chariot est porteur d'un fût d'environ 400 litres. On constate donc, que déjà à cette ère chrétienne, le commerce était en possession d'un *véhicule lourd* à quatre roues et d'un *emballage bois*.

Des outres en peau de bêtes ou des poteries, étaient ou devaient être utilisées et mises au service de la « distribution ».

J'ignore, et nous ignorons, si ces emballages étaient assujettis à une loi de « consignment obligatoire des emballages » et si l'économie était, à ce II<sup>e</sup> siècle de notre ère chrétienne, libre ou dirigée.

Mais la richesse et l'expansion extraordinaire de certaines cités, de luxe déployé, les arts encouragés par le négoce et dont certains chefs-d'œuvre artistiques restent acquis à notre admiration, nous donnent l'assurance que le dirigisme était inconnu de nos aïeux « commerçants ».

Du moyen âge à notre Roi Louis-Philippe, et devant les exigences de plus en plus grandes de la part des marchands en gros, pour améliorer leurs prix de transports (la concurrence les stimulant), des maisons de roulage se créèrent de plus en plus nombreuses dans toute la FRANCE.

Notre pays fût en effet sillonné d'entreprises de transports de « roulage accéléré » (1 ou 2 chevaux), et de grand roulage dénommé « ordinaire » (5 à 7 chevaux, et parfois plus).

Certains services rapides étaient utilisés de grossistes à détaillants, au moyen de petites charrettes tirées à main, par coursier, ou par des quadripèdes de tous rangs : chèvres, chiens, rennes, ou chevaux selon les régions.

Enfin le chemin de fer et les moteurs assurèrent, et assurent aujourd'hui aux Grossistes-Distributeurs, des arrivages « GROUPEMENT » et des livraisons « DISTRIBUTION » de plus en plus rapides et régulières et à des prix de revient très réduits pour toutes marchandises, notamment celles reçues par camion ou wagon complets.

Mais pour négocier une marchandise à un bon prix, les frais de transports, de *groupage* et de *distribution* ne sont pas les seuls facteurs d'un prix de revient, et nous retrouvons les deux mots « MANUTENTION » et « EMBALLAGES » que nous devons commenter pour fermer le cercle de notre titre initial.

La manutention, pour le Grossiste-Distributeur est à deux compartiments :

— Le premier, la manutention extérieure, et c'est celle que nous avons brossé rapidement, en parlant des transports utilisés pour les groupages et les distributions;

— et le deuxième, celui de la manutention intérieure.

Certes, les progrès techniques de cette manutention ont évolué plus lentement, mais logiquement elle ne pouvait suivre que ceux réalisés dans le domaine des transports.

Un très beau matériel est mis aujourd'hui à la disposition des Producteurs et Distributeurs, et tous nos Grossistes possèdent maintenant, ou chemins mécaniques ou tapis montants et descendants ou monte-charge et ascenseur, ou matériel de palettisation, et parfois l'ensemble de tout ce matériel.

Mais malheureusement les activités du Grossiste-Distributeur ne peuvent être toutes mécanisées et ce matériel exige également le concours de la main de l'homme.

La manutention manuelle prédomine donc dans une proportion très importante et celle-ci absorbe selon les professions, 65 % de leurs marges.

Toutefois ce matériel leur a permis d'utiliser au maximum toute la superficie de leurs entrepôts, des caves aux étages supérieurs. Il a contribué, et cela est d'importance, à soulager l'effort physique de nos manutentionnaires, et permis aussi de travailler plus rapidement.

Et maintenant que dirai-je des Emballages et Conditionnements de toutes natures que le Grossiste-Distributeur doit manier du matin au soir?

Il y avait ainsi, dans notre profession des Entrepôts, des Bières, des fabricants de boissons gazeuses, des marchands en gros d'eaux minérales, des cidreries dont certaines assuraient elles-mêmes leur distribution, et le détaillant soutirait au litre ou au demi-litre ces liquides et mettait en sachet épices de toutes sortes. Ne brûlait-il pas également lui-même son café?

Il y avait ainsi, dans notre profession des Entrepôts, des Bières, des fabricants de boissons gazeuses, des marchands en gros d'eaux minérales, des cidreries dont certaines assuraient elles-mêmes leur distribution, et le détaillant soutirait au litre ou au demi-litre ces liquides et mettait en sachet épices de toutes sortes. Ne brûlait-il pas également lui-même son café?

Tout cela a disparu pour faire place au *tout prêt*. Le métier des bières, eaux minérales, jus de fruits, cidres, boissons gazeuses ne *fait plus qu'un*.

Ces Grossistes-Distributeurs transportent aujourd'hui, bouteilles et caisses de tous ces produits, de toutes contenances, de tous calibres, de toutes marques.

Au retour, tout ce matériel vide doit être trié par catégories de contenance et marque et caisses, et regroupé jusqu'au volume d'un wagon complet, afin d'être réexpédié au producteur.

Et chaque année, de nouvelles bouteilles ou de nouveaux emballages ont été créés, grevant ainsi un peu plus les prix de revient de ces commerçants et accentuant le désordre qui règne actuellement en maître dans ce domaine des emballages... et le désordre est bien l'ennemi n° 1 de toutes les entreprises commerciales ou industrielles.

Il y a certainement chez les professionnels grossistes un très grave problème de l'Emballage à résoudre, et c'est là le pilier le plus fragile de leur édifice commercial.

Si remède n'y est apporté c'est l'asphyxie lente mais certaine de certains entrepôts; c'est aussi l'aggravation des prix de revient, alors que *c'est seulement dans ce domaine que l'on peut améliorer ceux-ci*.

La solution : LA NORMALISATION de TOUS ces EMBALLAGES et CONDITIONNEMENTS — Travail de géant à réaliser. Certes, mais rien n'est impossible aux hommes de bonne volonté, et plus nous attendons pour y remédier, plus leur tâche sera difficile.

Elle intéresse au plus haut point notre profession, mais aussi toutes les professions. INDUSTRIES et COMMERCES.

C'est un travail d'ensemble qui devrait être étudié sur un *plan national* et, à l'heure où l'on parle de *marché commun*, sur un *plan international*.

Déjà des Commissions d'études sont au travail pour la recherche d'une solution à ce problème de remise en ordre.

Mais ces Commissions auront-elles suffisamment d'autorité, sans le concours des Pouvoirs Publics pour mener à bien leurs travaux sur un plan d'ensemble?

C'est dans ce domaine et sur des exemples précis d'économies à réaliser que les services économiques de tous pays devraient se pencher.

Stopper la hausse des prix par un blocage général de ceux-ci est une solution de facilité, mais n'apporte dans le temps aucune action positive à une amélioration de certains prix de revient.

Je suis contre toute économie dirigée, car j'estime qu'elle est aujourd'hui, inutile et contraire à notre économie générale; les lois naturelles de la concurrence étant à elles seules suffisantes pour stabiliser les prix, *mais les concours officiels dans une entreprise de ce genre*, et dans bien d'autres d'ailleurs, *seraient souhaitables et c'est là le vœu que je forme*.

André BOVE.