

**les composantes régionales
du transport de marchandises
en France**

Géosyscom

Université de Caen

Contrat 80 001 017

ATP "Socio-économie des transports"
MINISTÈRE DES TRANSPORTS

Coordination: Michel CHESNAIS, Caen

avec le concours de:

Henri CHAMUSSY, Grenoble,
Robert FERRAS, Montpellier,
Marie-Claude MAUREL, Montpellier,
Paul BACHELARD, Tours,
Bernard DUBOIS, Tours.

TABLE

Introduction	3
Objectif de la méthode	5
Chargeurs et économie régionale en Languedoc-Roussillon	10
Les transports de marchandises en Languedoc-Roussillon	23
Chargeurs en Touraine	45
Transports et économie régionale en Rhône-Alpes	57
Transports et chargeurs en Basse-Normandie	77
Evaluation et prospective	95
Annexe	100

INTRODUCTION

L'organisation des transports de marchandises procède d'une succession de décisions prises par des acteurs successifs. L'acte de transport est complexe en raison, certes de la variété et de la multiplicité des partenaires qui interviennent, mais tout autant par suite de la variabilité dans la mise en place des processus. Identifier les partenaires constitue un premier acquis, mais importe tout autant la recherche de leurs positions respectives, dans la décision comme dans le déroulement de l'opération de transport.

Si le champ de cette recherche est défini par l'étude du comportement de différents acteurs, au-delà de l'identification descriptive, l'accent est mis sur l'analyse des processus. Afin de prendre en compte la dimension fondamentale dans le transfert de tout bien qu'est la composante géo-économique, le cadre de la recherche est inscrit dans une variété régionale. A ce titre plusieurs régions françaises ont été sélectionnées pour leur diversité quant aux activités socio-économiques, quant à leur position dans le territoire.

Toutefois il faut préciser d'entrée que ce genre de recherche est difficile et qu'il recèle autant d'intérêt dans la pratique méthodologique que dans l'obtention de résultats. Comme parfois, si c'était à refaire, il en serait fait autrement, et c'est sans doute déjà un enseignement. Tout d'abord une telle recherche comporte une part importante d'inconnu quant à la validité des résultats attendus. Car vont de pair la mise au point méthodologique et l'expérimentation du projet proposé. Et cela ne peut se faire qu'avec une certaine durée, autorisant de nombreux allers-et-retours entre les deux points de vue. Parti justifiable parce qu'il s'agit d'une recherche et donc son délai opératoire doit être compris en conséquence. Une part importante a été consacrée à l'élaboration d'une méthode et à la mise en oeuvre de techniques, notamment de relevé, de recensement et d'enquête. Les résultats proposés, dans le cadre des rapports régionaux,

proviennent de l'exploitation des informations collectées dans les différentes régions. Si la pratique de collecte a été conçue de manière aussi uniforme que possible, la production des résultats n'est pas exempte des effets locaux et notamment de la personnalité des différents chercheurs exerçant dans chacune des régions.

Avant d'aborder cet ensemble, il importe de préciser la problématique du projet, tel qu'il fut conçu à l'origine, les conditions méthodologiques de son élaboration, les distorsions apparues progressivement, certaines redressées d'autres mal maîtrisées et devenant des contraintes supplémentaires. C'est en fonction de cet ensemble qu'une appréciation doit aussi être portée sur l'écart entre le départ et l'arrivée. Par rapport aux moyens mis en oeuvre, la part d'impondérable et d'échec est de l'ordre du cinquième, qu'il s'agisse de contacts difficiles lors des enquêtes, de refus, ou de réponses qui se sont révélées par la suite totalement biaisées, qu'il s'agisse de défaillances dans la production et l'interprétation des résultats bruts.

Toutefois un des objectifs, et sans doute non des moindres, a été atteint : celui de l'expérimentation d'une méthodologie d'enquête auprès des chargeurs et des transporteurs, comportant

- les principes d'élaboration de questionnaires,
- les conditions de leur expérimentation,
- les limites et risques d'un échantillonnage régional,
- les rapports d'une profession et des pouvoirs publics, essentiels en raison de leur rôle politique et réglementaire.

Enfin un des enseignements à souligner tient à l'évolution de l'objet socio-économique de la recherche. Dans la durée nécessaire à son développement, de la conception initiale du projet, à la fin des années soixante-dix à sa mise en oeuvre au début des années quatre-vingt, les changements politiques intervenus en France, ainsi que les incidences réglementaires qui en ont résulté, le tout dans un contexte de crise économique, ont contribué à compliquer notablement tant le recueil de l'information que les conditions de son interprétation.

OBJECTIFS DE LA METHODE

Analyser les opérations de transport implique une réflexion initiale sur l'origine du comportement qui engendre le transfert matériel d'un bien. Elle fut fondée d'abord sur la notion de stratégie des chargeurs.

Pourquoi tel chargeur transporte-t-il ou fait-il transporter de telle ou telle manière? Chargeur, celui qui charge ou fait charger. Il fallut partir d'une définition suffisamment admise et explicite de la notion de chargeur, tout d'abord, notion qui se trouva quelque peu controuvée par la suite de la recherche. De la sorte furent identifiés comme chargeurs des producteurs de biens, biens industriels ou agricoles issus de processus de production, ou bien commercialisés directement à l'issue de la production. Furent donc exclus une catégorie de promoteurs du transport, qui, sans produire directement, peuvent pourtant être à l'origine de la décision de charger, parce que telle tâche leur a été confiée. Solution de facilité, mais surtout de simplicité que de réduire les chargeurs à des établissements de production.

Cela admis, la réponse n'en est pas moins des plus complexes car elle relève d'une large combinaison de facteurs. Par exemple: les décisions propres du producteur-chargeur, ou qui lui sont dictées s'il dépend d'une société multi-régionale ou multi-nationale, la nature de l'offre de transport, les exigences du destinataire...

Le développement d'une opération de transport dépend de la manière dont est appréciée la relation avec le marché. C'est dire que, pour partie, l'opération peut être réglée par le destinataire. Ce qui revient à souligner que considérer la stratégie du chargeur ne recouvre que partiellement les éléments qui président à la décision de transporter. Décision qui résulte globalement d'une action interactive associant chargeur et destinataire. Le chargeur peut vouloir préconiser telle forme d'acheminement alors que le destinataire en souhaite une autre. Par suite, la décision de transporter résulte souvent d'un compromis, traduisant l'adaptation réciproque.

Dans le détail, cela signifie que le choix du mode et du transporteur, le recours ou non à un transitaire, auxiliaire de transport, la forme de conditionnement, l'usage d'un matériel en compte propre ou l'appel fait à un transporteur public... interfèrent dans la décision suivant les modalités de l'offre de transport. Cela pour illustrer la complexité du processus de décision qui préside à l'opération de transport. En conséquence, il importe de préciser l'objectif poursuivi en analysant la stratégie du chargeur en matière de transport.

Une des questions majeures, qui retient l'attention, est de déterminer dans quelle mesure le chargeur maîtrise l'opération de transport, et ainsi quelle place tient dans sa stratégie, la volonté de maîtriser l'opération. A ce stade plusieurs hypothèses peuvent être formulées pour guider l'analyse.

- IL est dans la stratégie du chargeur de maîtriser le plus complètement possible l'opération, ce qui appelle à préciser pourquoi?

- quel est pour le chargeur l'intérêt de cette stratégie? cela a-t-il un rapport avec la nature de sa production? cette production exige-t-elle une forme de transport spécifique que le chargeur doit pouvoir contrôler jusqu'au destinataire? est-ce la garantie jugée nécessaire par le chargeur de mieux valoriser sa production?

- d'où la double possibilité, sans exclusive, du rôle d'un facteur technique (nature du produit, spécialisation du conditionnement...), et d'un facteur économique, engendrant une plus-value.

- Il est dans la stratégie du chargeur de maîtriser partiellement l'opération, car en raison de la configuration du marché, à la suite de l'intervention du destinataire, etc..., une partie de l'opération lui échappe:

- raisons de cette stratégie?

- accord sur une situation de fait accompli, le contrôle de l'opération échappe au chargeur, sans intervention possible,

- au contraire, cette limitation dans la maîtrise de l'opération résulte d'un choix de la part du chargeur qui

préfère en confier une partie à l'initiative d'un transporteur ou/et du destinataire,

ce choix résulte de l'appréciation de son intérêt par le chargeur - il n'a pas intérêt à faire plus - ou bien d'un compromis, d'un accord avec les autres partenaires;

- d'où: pourquoi la maîtrise de l'opération est-elle limitée et comment est-elle limitée?

- le chargeur n'a aucune maîtrise de l'opération:

- soit parce que c'est totalement à l'initiative du destinataire que l'opération est organisée, elle lui échappe complètement,

ou bien en raison de l'organisation du marché, le rôle des intermédiaires et des transitaires est déterminant, ou bien parce que le chargeur n'a pas autorité pour organiser l'opération; il appartient par exemple à une société dont l'organisation des transports est centralisée au niveau de l'entreprise, et imposée par les services de direction du siège social aux différents établissements.

- soit il est dans la stratégie du chargeur de ne pas prendre en compte l'opération, il se limite à une remise au lieu de production.

Trois situations dont deux extrêmes, mais suivant des modalités variables, interviennent dans l'appréciation de la maîtrise de l'opération de transport par le chargeur. Il importe de déterminer les raisons de telle ou telle situation identifiée:

- résulte-t-elle d'un choix, ou est-elle imposée?

- si elle est imposée, est-ce dû à des raisons

techniques,

économiques (organisation à l'intérieur d'un groupe industriel ou commercial; règles du marché ...),

- s'il s'agit d'un choix,

est-ce dû à des raisons techniques,

de production,

commerciales?

On pouvait donc s'attendre à une certaine difficulté à déterminer la composante régionale dans le comportement de certains chargeurs, et d'une certaine manière dans celui des transporteurs. En fait pour ces derniers, il y a adaptation généralement très stricte à la configuration géographique du marché. On en revient donc très nécessairement à l'attitude des chargeurs. Pourtant demeure l'hypothèse très forte des filières économiques. Mais l'adopter sans discernement ne revient pas seulement à la privilégier, cela conduit à exclure les conditions géographiques. La composante géographique, présente dans toute opération de transport, et première dans la mesure où s'impose la distinction physique des lieux, n'en est pas moins souvent masquée, le plus souvent par l'économique. Une des difficultés est précisément de ne pas se limiter à des considérations commerciales, voire financières et comptables, et d'essayer de dégager les échelles et dimensions de l'exercice géographique du transport de marchandises.

Dans ces conditions purent être élaborées deux grilles de questionnaires, l'un adapté aux établissements chargeurs, l'autre aux transporteurs. Des exemplaires en sont portés en annexe. Dans certaines rubriques, des effets de redondance ont été maintenus permettant certains croisements, mais le parti était cependant difficile à tenir. Ou bien concevoir des questionnaires aussi exhaustifs que possible avec la conséquence d'un document très lourd à exploiter, en raison de la variété des situations, ou bien concevoir un questionnaire de type fermé, accompagné d'un guide d'entretien. En fait c'est dans l'esprit de cette deuxième formule que les questionnaires ont été exploités.

En dépit du nombre apparent de questions, la distinction des situations conduisait à l'utilisation d'un nombre limité de questions, certaines rubriques permettant le développement d'un entretien, aussi riche que les réponses directes aux questions fermées, quand elles étaient connues ou données. Inconvénient pourtant lorsque se développaient de petites monographies entre lesquelles les points communs, permettant de dégager des enseignements généraux, faisaient défaut.

Mais les principaux obstacles rencontrés n'ont pas relevé de l'adaptation technique des modes de collecte de l'information. Ils sont apparus essentiellement en raison de l'évolution socio-politique et économique, caractérisant la période de recherche.

C'est en effet essentiellement au milieu du transport routier que s'adressaient les enquêtes, en raison de l'organisation même du transport de marchandises en France. Fin des années 1970, début des années 80, circulent des idées de libéralisme, et par conséquent libéralisation des conditions d'exercice du transport routier. Ou ce qui est plus subtil, d'affaiblissement du monopole ferroviaire, et donc de plus large ouverture du marché au transport routier; sans que pour autant la réglementation en soit assouplie, mais du moins une évolution dans ce sens était-elle prévisible.

Or, en conséquence des élections présidentielle, puis législatives, les données politiques sont modifiées, et même, pour les routiers, bouleversées en raison de la personnalité du nouveau ministre des transports. Quel que soit le jugement que l'on puisse porter sur le travail développé, aboutissant à l'adoption d'une loi sur les transports intérieurs, en 1981. comme en 1982, alors que les intentions ne sont pas affichées ou ne sont pas entendues, le climat chez certains chargeurs, et chez les transporteurs routiers est d'abord à la suspicion face à un renforcement vraisemblable des structures nationales, et notamment du monopole ferroviaire. Cette évolution dans les états d'esprit a constitué une contrainte nouvelle dans le développement de la recherche, et n'a pas facilité les contacts lors des enquêtes. Toutefois, il faut souligner que si les entretiens individuels furent le plus souvent fructueux, il fallut faire la part des aigreurs du moment. Par contre lorsqu'il s'agissait d'associer transporteurs ferroviaire et routiers, ne serait-ce que pour un entretien commun, sans parler de confrontation, ce fut chaque fois l'échec. Se développa ainsi une nouvelle forme de sensibilisation au problème rail/route, et un refus, chez certains chargeurs, chez les transporteurs routiers, d'envisager clairement toute problématique régionale, car se profilait l'idée, pourtant à peine formulée et souvent imprécise, d'organisation régionalisée des transports de marchandises, reçue comme une expression des pouvoirs publics, et donc suspecte.

En dépit de cette contrainte nouvelle, qui, pour partie, a pu constituer un enrichissement, comme le révèlent les rapports régionaux qui suivent, une connaissance diversifiée du fonctionnement régional des transports de marchandises peut être proposée.

**chargeurs et économie régionale
en Languedoc-Roussillon**

TRANSPORTS EN LANGUEDOC-ROUSSILLON LES CHARGEURS

Les réponses à l'enquête proposée ont révélé toutes les limites de l'exercice : - une réflexion difficile sur la notion de "chargeur" : - un questionnaire peu adapté aux caractéristiques des établissements de la région. On passera sur l'"identification" et la "localisation" des établissements par rapport aux infrastructures de transport qui n'ont posé aucun problème particulier ; "stratégie" et "rapport avec l'environnement" ont donné lieu à des réponses satisfaisantes, par contre la double page "entrées/sorties" encartée au milieu du questionnaire était - pour les établissements languedociens - d'un intérêt très réduit.

Cela renvoie à la physionomie de la région : faible degré d'industrialisation, petit nombre d'établissements importants, peu d'établissements industriels, et pose le problème de la nécessité de deux questionnaires : l'actuel, à conserver dans son intégralité, et un second possible, pas forcément plus "léger", mais mieux adapté à des établissements de type artisanal ou coopératif, constituant l'essentiel du potentiel économique régional.

Le Languedoc-Roussillon dont les problèmes de transports font souvent la une des journaux locaux, présente une série de caractéristiques connues ; on se contentera de les rappeler brièvement :

- l'économie viticole conserve toute sa prééminence dans la partie occidentale (Biterrois, Aude) et repose sur un double système de transporteurs : extérieurs à la région en liaison avec les grandes chaînes de collecte du vin, et autochtones, une structure héritée en voie de résorption, qui avait vu se multiplier les petits transporteurs locaux à l'échelle des bourgs viticoles. Les incidents nombreux (coups de mains sur des chais,

contrôles sur les routes) dus aux importations de vins italiens contribuent à entraver les enquêtes parmi les chargeurs, chacun répugnant à fournir des "renseignements" ;

- l'arboriculture fruitière caractérise le Languedoc oriental (Lunellois, Gard) ; l'évacuation des produits s'étale dans le temps grâce aux installations frigorifiques des SICA et génère toute une série de transports ;
- les primeurs de la huerta du Roussillon connaissent à l'heure actuelle les mêmes problèmes que le vin, les mêmes incidents, à l'égard - cette fois - des producteurs espagnols ;
- sur ce secteur agricole émietté en petites unités de production (individuelles ou collectives : coopératives viticoles et SICA fruitières) se greffent quelques entreprises - toujours dans le secteur agro-alimentaire - de taille importante : Perrier à Vergère, Roquefort (dans le département voisin de l'Aveyron mais "rattaché" à la région) de type traditionnel, ou inattendu comme Royal Canin ;
- le Languedoc, en matière de transports, reste une région de passage, avec des courants intenses, mais peu de connexions avec le milieu régional ; passage entre la Vallée du Rhône et l'Aquitaine d'une part, la Catalogne et l'Espagne d'autre part ; point d'éclatement vers les pénétrantes en direction du Massif Central : à partir de Béziers, de Nîmes, les vieilles routes du blé, du sel et du vin contre les produits de la montagne.

Ces quelques idées, simples, ont guidé le choix des entreprises enquêtées à la fois dans leur localisation géographique (Biterrois, littoral Languedoc oriental) et dans leurs activités.

1 - PRESENTATION DE L'ECHANTILLON

Si l'échantillon des établissements enquêtés répond assez mal au questionnaire, il reste cependant représentatif de la région par la part des petits établissements où le système coopératif, lié à l'activité vinicole, est très développé.

Le petit nombre d'employés par établissement est révélateur du cadre artisanal, prédominant (cf. tableau I). La moitié des enquêtes porte sur des établissements dont les approvisionnements sont toujours régionaux, le plus souvent locaux et dont la distribution ne dépasse pas un faible rayon d'action.

Les 4/5 des enquêtes intéressent les production agricoles. Dans ce domaine, tant au niveau de la collecte qu'au niveau de la vente, la fonction transport n'occupe qu'une place minime dans les préoccupations de l'établissement.

Sur les 25 établissements enquêtés, 10 font partie de sociétés à établissements multiples : Perrier, Mobil Oil, C.O.F.A.Z., Distri-Sud, Bonna Tuyaux, Royal Canin, Ets Bouyer, Eberschweiller, Shenk.

A l'exception de Perrier, Mobil Oil et Roquefort, les entreprises sont de dimension modeste, tant par le nombre d'employés (moins de 100), que par les quantités de produits manipulés (Tableau I).

Pour les petites entreprises, si l'approvisionnement est toujours de niveau local, la redistribution se fait parfois sur de longues distances : Roquefort expédie vers les pays anglo-saxons, la coopérative fruitière de Mauguio a des contrats avec l'Irak. Le marché allemand et ceux des pays du Nord en général font appel aux SICA de Lunel (l'une pour les pommes et les pêches, l'autre pour les oignons et les asperges). Il faut toutefois prendre en compte que ces ventes ne portent jamais sur des quantités importantes (les 40.000 tonnes d'oignons et les 2.500 tonnes d'asperges relevant davantage d'un caractère spécifique que d'une notion de masse).

Quelle politique est adoptée pour le transport de ces marchandises ?

2 - ATTITUDE DES CHARGEURS FACE AUX TRANSPORTEURS

Cinq entreprises assurent elles-mêmes le transport de leur production : ce sont les petites unités se chargeant de la redistribution, cette dernière se faisant dans un cadre spatial restreint qui n'excède pas les limites régionales. C'est le cas de certaines coopératives vinicoles ventilant leur production dans les épiceries ou surfaces commerciales plus vastes, après conditionnement sur place.

Si, dans ce cas, l'identité entre chargeur et producteur est bien réelle aux sorties, il n'en est pas de même aux entrées.

En effet, les productions étant l'essentiel agricole, ce sont les producteurs eux-mêmes qui amènent leurs produits à la coopérative ou à la SICA, l'établissement n'intervenant en aucun cas dans les entrées.

Pour certaines entreprises ne se pose donc pas le problème de transport.

A l'autre bout de la chaîne, se trouvent des établissements dont les transports font partie intégrante des activités. C'est le cas de Perrier et de Mobil Oil. De la source au point de distribution, le produit, conditionné et transformé, reste entre les mains de l'entreprise.

Pour ces deux catégories l'attitude en matière de transport est très simple :

- ou bien le transport ne concerne pas l'entreprise,
- ou bien le transport est inclus dans une politique d'intégration complète.

C'est entre ces extrêmes que se pose réellement la politique des transports.

Il suffit de prendre conscience du fait qu'un camion immobilisé coûte très cher, qu'il doit assurer pour l'entre-

prise une rentabilité et dans le moindre cas apparaître comme une charge, pour comprendre l'attitude des chargeurs à l'égard de la fonction transport.

Si les établissements enquêtés se déclarent satisfaits de la politique suivie pour les transports, c'est parce qu'ils se sont débarrassés dans la plupart des cas, en totalité (Tuyaux Bonna, Taillan, Eberschweiller, Balta) ou en partie (Royal Canin), des transports nécessaires pour écouler la production.

Le parc roulant n'est jamais important (1/2 camions par unité), mais il est nécessaire pour pallier les défections possibles de transporteurs extérieurs, ou subvenir aux besoins immédiats en matière d'approvisionnement ou de distribution, rendant le stock un peu plus élastique.

Typique est le cas de Royal Canin qui doit évacuer 3 000 t d'aliments sur la moitié sud du pays, et qui possède un seul camion.

La distribution régulière tout au long de l'année est aussi un facteur d'éterminant car un camion est utilisé à son maximum et plutôt qu'une "charge", il apparaît alors comme facteur de rentabilité, en même temps qu'une nécessité.

C'est le cas aussi des entreprises du secteur alimentaire qui conditionnent et redistribuent leurs produits : Chambourcy, Distri-Sud, Roquefort et certaines coopératives au SICA.

La politique est différentes aux entrées. Pour les coopératives et les SICA, les agriculteurs apportent leur production à l'établissement. Au-delà du secteur coopératif, la société Bonna ou Royal Canin se font livrer directement les matières premières nécessaires à leur production.

Une deuxième catégorie apparaît, notamment dans le négoce des vins, secteur dans lequel les entreprises interviennent aux entrées, mais seulement pour une partie.

Enfin, Perrier et Mobil Oil assurent l'intégralité des transports en amont comme en aval.

On peut ainsi établir un classement des entreprises en fonction de l'approvisionnement :

- chargeurs acquéreurs
- chargeurs producteurs
- chargeurs distributeurs

(Cf. Tableau II).

3 - CONCEPTION DU ROLE DE CHARGEUR

La conception du rôle de chargeur est perçue en fonction de la spécialisation et du niveau d'intégration de l'établissement. Comment est maîtrisée la charge ?

Pour le système coopératif, cette charge est assurée par "contrat", les producteurs amenant leur production à la coopérative.

Pour les autres entreprises, cette maîtrise de l'approvisionnement est fondamentale, car c'est de cet approvisionnement que dépend la marche normale. L'existence même de l'établissement dépend avant tout du marché et il y a, en bout de chaîne, les points de vente qu'il faut approvisionner. Un établissement fonctionne comme un "siphon" : s'il y a, au bout de la chaîne, une aspiration (la clientèle), il est nécessaire de l'alimenter en amont. Que l'un des maillons soit rompu et le fonctionnement de l'entreprise s'en trouve modifié.

Exemple de Roquefort

La distribution est faite par contrats, avec des transporteurs spécialisés (il faut respecter ici la chaîne du froid), et contrats également avec des grossistes.

Ces contrats sont revus tous les 3 mois, tant pour les transports que pour les prix de la marchandise livrée. Ainsi les transports sont programmés, adaptés à la demande du marché pour assurer une absolue régularité. La souplesse et la rapidité du transport par route ajoute encore à la

régularité des livraisons, transport bien adapté à des denrées qui doivent voyager rapidement. Les contrats avec ces transporteurs privés ne concernent que des trajets Roquefort/Points de vente, ou points de dégroupage. Si bien que ces transporteurs sont libres du fret de retour et par ce biais il leur est possible de valoriser leur parc de camions. Cette possibilité semblerait exclue si la Société Roquefort possédait son propre parc.

Le rôle du chargeur (producteur et/ou transformateur), quelle que soit la politique suivie en matière de transport, est de maîtriser le produit (brut ou transformé) à tous les niveaux.

Pour le transport lui-même, le chargeur a un choix assez large : parc en compte de durée.

A l'inverse, il n'y a pas de choix dans la gestion. Cette dernière étant dictée par l'impossibilité de rupture du produit brut jusqu'en produit mis sur le marché. A travers cela, la notion de stock apparaît comme un élément important dans la gestion, soit que ce stock soit placé sous contrôle étatique (vins, alcool, produits pétroliers), soit qu'il devienne une nécessité pour la marche normale de l'entreprise. Mais la région est orientée vers des productions de denrées périssables, ce qui signifie que ce stock ne peut se faire sur longue période : de la pêche que l'on ne peut garder plus de 48 heures au vin de consommation courante, en passant par le conditionnement des produits laitiers. Il en va de même pour Royal Canin qui reçoit aux entrées des déchets de viande.

Pour Perrier, si les capacités de stockage sont considérables, il faut tenir compte du fait que la production journalière peut être aussi considérable, avoisinant 6,5 millions de bouteilles par jour.

Cette dernière a résolu ce problème en appliquant une politique de stockage reportée sur les grossistes eux-mêmes

(parisiens et belges en particulier), la société consent une réduction importante sur les prix habituels pendant les périodes "creuses".

Enfin le cas de la Mobil Oil est un peu différent (même si, en bout de chaîne, le pompiste ne peut envisager de rester les soutes vides), car dans le volume de stockage l'Etat intervient pour qu'un volume de sécurité soit constamment maintenu (l'équivalent environ des activités de la raffinerie sur 3 mois).

4 - INTEGRATION ET REGIONALISATION

Du niveau le plus intégré, et débordant largement les frontières, au niveau local, on peut établir un classement des établissements enquêtes.

L'intégration est le fait des plus grands établissements et ce sont eux que définissent le plus vaste hinterland : qu'il soit fait appel aux pays du Golfe Persique pour les approvisionnements de la Mobil Oil, ou que Perrier distribue partout dans le monde. A l'opposé, quelques établissements s'adressent à un espace plus restreint, soit que, comme filiale (Chambourcy), l'espace ait été découpé péalablement, soit que la structure artisanale cantonne l'établissement dans un espace local.

Les établissements sont classés dans le tableau II.

Conclusion

L'échantillon des établissements enquêtés reflète la physionomie d'ensemble des établissements de la région.

La politique retenue en matière de transport est fonction de la spécificité même de l'entreprise.

A l'approvisionnement, la collecte est presque toujours locale ou régionale (exception pour Mobil Oil, Royal Canin), aux sorties l'éventail est beaucoup plus large (toutefois la distribution se fait en grande partie dans les limites régionales).

La pratique la plus courante en Languedoc-Roussillon est la soumission du producteur au chargeur extérieur qui est souvent son propre transporteur, en raison de l'étalement de la demande dans l'année et de la spécificité du produit à transporter, qui est périssable. Cela pose le problème de la délocalisation du phénomène et de la primauté des stratégies économiques sur les potentialités régionales. On est parti d'une démarche "géographique" pour aborder la question des chargeurs, en essayant de prendre en compte la diversité de l'espace régional et l'éventail des productions, et on découvre très rapidement toutes les limites de la composante géographique. En fait, une enquête sur les chargeurs doit passer obligatoirement par la prise en compte des stratégies, et passer par-dessus "le réflexe spatial".

Tableau I - Dimension des entreprises en fonction du nombre d'employés (classement de l'établissement et non de l'entreprise).

Etablissements	Employés Etablissement	Employés Entreprise
Perrier-Vergèze	1 700	4 500
Roquefort	750	-
Mobil Oil	430	25 300
Distri-Sud	110	-
Royal Canin	90	200
Chambourcy	90	160
SICA LUNEL	80	-
Bonna Tuyaux	70	1 300
SICA Basse Plaine	60	-
CRESPO	50	-
SHENK	50	-
Coop. Distill. Béziers	42	-
Ets BOUYER	30	500
Coop. Frontignan	30	-
Delieuze	30	-
C.O.F.A.Z. Chimie	30	3 000
St Raphaël	30	500
Balta (Muscat)	30	-
Taillan Vins	20	40
C.A.D. Meubles	15	-
Coop. Fruit. Maugio	12	-
La Cave Vins	10	100
Eberschweiller	10	-
Coop. St Mathieu	10	-
Coop. Vin Marsillargues	7	-
Marty Vins Béziers	5	-

Tableau II - Chargeurs

Entreprises	Acquéreurs	Producteurs	Distributeurs
Bonna Tuyaux		X	
Coop. Vin. Marsillargues			Partiellement
Perrier-Vergèze	X	X	X
Coop. Fruit. Maugio			
SICA LUNEL			
SICA Basse Plaine	X	X	X
Coop. St Mathieu			X
Royal Canin			Partiellement
Coop. distill. Béziers			
Ets BOUYER			
Marty Vins Béziers	X		Partiellement
La Cave Vins	X		
C.A.D. Meubles	X	X	X
Coop. Frontignan			
Mobil Oil	X	X	X
Chambourcy	Partiellement		X
Distri-Sud			
Balta (Muscat)	X	X	X
C.O.F.A.Z. Chimie			Partiellement
St Raphaël	X		
Eberschweiller	Partiellement		Partiellement
Taillan Vins			X
Delieuze			X
CRESPO			X
SHENK	Partiellement		Partiellement
Roquefort	X		

Local	Supra-local	National	Supra-National
C.A.D. Meubles Coop. St Mathieu Coop. Marsillargues Chambourcy Tuyaux Bonna	Distill. Béziers SICA MAUGIO SICA LUNEL SICA Basse-Plaine Ets Bouyer	Royal Canin Distri-Sud C.O.F.A.Z. Marty "La Cave" Taillan Eberschweiller Shenk Delieuse CRESPO Muscat Frontignan St Raphaël Balta	Perrier Mobil Oil Roquefort

**les transports de marchandises
en Languedoc-Roussillon**

LES TRANSPORTS DE MARCHANDISES

EN LANGUEDOC-ROUSSILLON

Les transporteurs

Le rôle économique joué par les activités liées au transport s'explique par :

- le développement de la fonction de transit, sur l'un des grands axes de circulation reliant la péninsule ibérique aux pays du marché commun ;
- le développement des expéditions de produits agricoles et alimentaires à destination du marché français, et du marché européen (vins, fruits et légumes), facteur d'activité non négligeable dans une région où le secteur secondaire apporte une contribution limitée ;
- la desserte intra-régionale, à l'origine d'un trafic diversifié (matériaux de construction, produits énergétiques, produits agro-alimentaires...).

Les transporteurs routiers (1 900 entreprises) ont su tirer parti de la situation géographique de la région dans le domaine des transports à longue distance et dans le domaine des transports internationaux. Le Languedoc-Roussillon regroupe 3,7 % des entreprises françaises du secteur routier et réalise environ 2 % du trafic routier de marchandises. Plus de 10 % des entreprises du secteur sont des commissionnaires de transports, proportion plus forte que dans l'ensemble du pays (3 %). Le secteur des transports pour compte d'autrui est constitué par un très grand nombre de petites entreprises artisanales, dont certaines disparaissent aussi vite qu'elles se créent.

1 - LES INFRASTRUCTURES REGIONALES

1.1 - Plates-formes d'échanges et de rupture de charge

Un chantier ferroviaire : Chantier ROUSSILLON

Le transfert de la gare de marchandises de Perpignan à proximité du M.I.N. Saint-Charles est en cours de réalisation. IL permettra de réduire les délais de transports et de favoriser le transport ferroviaire de fruits et de légumes (formation de trains complets).

Quatre centres routiers

1) Autoport douanier du Boulou

Le Boulou a acquis une position privilégiée pour assurer le transit frontalier dans les meilleures conditions et voit son trafic croître (87 000 véhicules en 1980).

Situé à proximité directe de l'échangeur de l'autoroute "La Catalane", sur la N 115, il est desservi par la SNCF.

La première tranche, terminée en 1976, comprend : bureaux de douane, bureaux des fraudes, phyto-sanitaires, vétérinaires, bureaux des transitaires, un pont-bascule (50 t) avec cabine de pesage et contrôle, 2 entrepôts communaux, une station service, un parc à camions de 120 places. Un centre d'accueil (1980).

La deuxième tranche terminée est constituée d'une zone ferroviaire (avec transitaires, quais de transbordement route-fer).

Deux sociétés (transport de marchandises par techniques rail-route, transport d'automobiles entre la France et l'Espagne) sont implantées à proximité.

Une troisième tranche est en projet (entrepôts, parking, hôtel-restaurant, atelier réparation pour poids lourds,...).

2) Complexe routier international (Croix-Sud de Narbonne)

Situé au point de liaison des autoroutes A 9, B 9 et A 61, à proximité des RN 113 et 9.

Véritable plaque tournante de transport routier de marchandises, le complexe routier Croix-Sud (41 ha) offre une gamme de services répondant aux besoins des hommes (restaurant, hôtel), des véhicules (parking, station service, centre d'entretien), des marchandises (hangars, douanes) et des activités tertiaires (antenne du Bureau régional de fret, transitaires).

Entrepris en 1978 à l'initiative de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Narbonne, les travaux sont en voie d'achèvement.

3) Centre routier de Sète (en projet)

L'objectif est d'installer à proximité de la zone industrialo-portuaire de Sète, où le bureau régional de Fret est implanté, un Centre routier (correspondant aux normes de l'ANCR).

Sète étant le pôle de trafic en marchandises diverses le plus important de la région, il s'agit d'assurer dans ce centre routier les trois fonctions suivantes :

- fonction sociale pour l'accueil des personnels du transport routier
- fonction d'allègement du trafic urbain lourd
- fonction de distribution du fret.

4) Centre routier de Nîmes (proposition à l'étude)

Il serait implanté près du M.I.N., à proximité de la zone industrielle de Nîmes-Saint-Césaire, et relié à l'autoroute A 9 et à la RN 113.

Sur 3 ha, le projet comprend un parking poids lourds, une station service, les superstructures du centre routier.

Le bureau régional de fret de Sète (mise en place en 1966)

- Rôle et activité

Il a pour mission d'informer les professionnels et les usagers sur la situation du marché des transports routiers, sur les trafics et les prix pratiqués, et d'assurer la régulation du marché en rapprochant les frets offerts par les commissionnaires et les véhicules présentés par les transporteurs au départ d'une localité de leur circonscription.

Ces opérations se concrétisent par l'enregistrement "d'appairages" qui constatent les contrats d'affrètement librement conclus entre professionnels comme conséquences de ces rapprochements.

Le B.R.F. du Languedoc traite en volume environ 15 % des marchandises constituant le fret intérieur régional à longue distance (Le fret agricole et alimentaire passe moins par les B.R.F. que le fret industriel). Le trafic intérieur de zone courte, les envois d'un faible tonnage, les transports de déménagements et le trafic international échappent à l'organisme. C'est donc en volume moins de 10 % de l'activité totale des transports routiers de marchandises qui est taxée d'appairages en Languedoc.

- Projet d'expansion

Un projet d'implantation d'antennes du B.R.F. auprès des centres routiers est à l'étude. Il permettrait d'accroître l'attractivité des centres routiers.

Le système comprendrait un centre de gestion de fret installé au R.B.F. à Sète (équité d'un ordinateur avec console de visualisation et imprimante), en liaison avec des antennes situées dans les centres routiers (équipées d'une console de visualisation, d'un clavier alpha-numérique, d'un affichage vidéo, et reliées par téléphone au R.B.F.).

1.2 - Les infrastructures

Prépondérance de l'Axe transversal E-O

La région Languedoc-Roussillon a une vocation caractéristique de transit.

Position relative dans l'espace français et configuration géographique expliquent son développement.

Le Languedoc est un corridor qui s'ouvre à l'Est sur la vallée du Rhône, axe de circulation majeur à l'échelle de l'espace français, à l'Ouest le seuil de Narouze donne accès au Sud-Ouest aquitain.

Cet axe transversal bénéficie d'une infrastructure complète (voie ferrée Bordeaux-Marseille, autoroute A 61 Carcassonne-Narbonne, autoroute A 9 Narbonne-Orange, RN 113, et concentre l'essentiel des flux.

Au Sud, la plaine du Roussillon est une zone de passage privilégiée pour le trafic international au départ et à destination de l'Espagne. Elle est desservie par la voie ferrée Narbonne-Perpignan-Cerbère, l'autoroute "La Catalane" et la RN 9 jusqu'au Perthus).

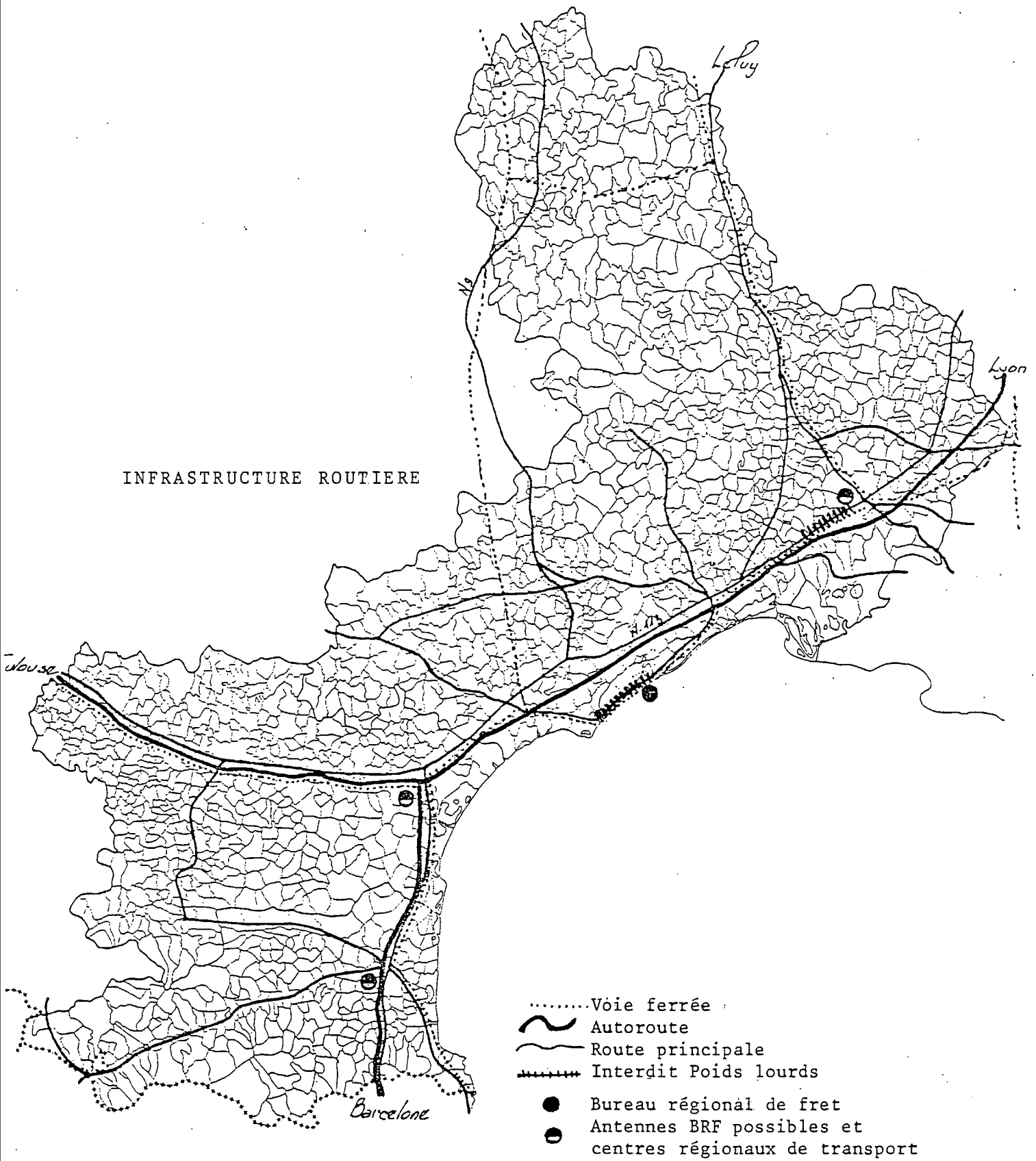
Articulés sur l'axe transversal, les axes méridiens, qui desservent l'arrière-pays montagnard, ont une importance secondaire.

Il s'agit des voies ferrées Béziers-Neussargues et Nîmes-Clermont-Ferrand par Alès et Langogne, des routes nationales 9 (Béziers-Lodève-Millau) et 106 (Nîmes-Alès-Florac-Mende).

Le développement des infrastructures de transport est important.

- Le réseau autoroutier est complet, et relié à l'ensemble du réseau français. Son achèvement a permis de délester la RN 113 dont le trafic était arrivé à saturation. Toutefois il n'existe pas de liaison autoroutière directe avec la région voisine Provence-Alpes-Côtes d'Azur. L'inité-

INFRASTRUCTURE ROUTIERE



raire autoroutier exige le passage par Orange, sinon le trajet le plus court correspond à des routes nationales ou départementales vers Arles, à partir des échangeurs de Nîmes ou de Gallargues (ce dernier itinéraire emprunte des voies étroites et sinueuses).

- L'infrastructure ferroviaire de base est électrifiée des travaux de modernisation ont été entrepris pour permettre l'accélération des circulations.

- La région dispose de plusieurs aéroports dont les 3 principaux (classe B) Montpellier-Fréjorgues, Nîmes-Garons, Perpignan-Llabanère atteignent des niveaux de trafic importants.

- Trois ports maritimes se partagent le fret touchant la région : Sète (7,5 Mt en 1980), Port-la-Nouvelle (1,4 Mt), Port-Vendres. Sète fait actuellement l'objet de travaux importants destinés à agrandir considérablement ses emprises.

- Enfin, si le canal du Midi reste à moderniser, le Canal du Rhône à Sète pourrait bénéficier d'un financement particulier pour l'ouvrir à moyen terme au trafic des automoteurs de 1 500 tonnes.

Les contraintes de circulation

- Traversée de Uchaud sur la RN 113 dans la Gard
- Traversée de Vendargues sur la RN 113 dans l'Hérault
- Traversée de Frontignan
- Traversée d'Agde (surtout en été)
- Route littorale entre Sète et Agde
- L'état des chaussées est jugé de manière défavorable sur les itinéraires Nîmes-Arles, Gallargues-Arles, Nîmes-Uzès.

2 - ANALYSE DES COMPORTEMENTS DES TRANSPORTEURS

2.1 - Présentation de l'échantillon (tableau)

Trois secteurs géographiques d'enquête ont été retenus :

- Nîmes (10 enquêtes), en tant que grande ville régionale rayonnant sur le Languedoc oriental, centra ctif d'échanges au coeur d'une région agricole modernisée orientée vers la production de fruits et de légumes. Sa fonction de noeud de communication est plus affirmée que celle de la capitale régionales. Carrefour ferroviaire (tête de ligne vers le Massif Central), Nîmes possède un important marché-gare d'intérêt national.
- Sète et les communes voisines (10 enquêtes). Le seul port important du Languedoc, et l'un des rares centres inductriels. Sète joue un rôle important dans le transport des vis : fonction de réception des vins importés (Italie), fonction de groupage, stockage et conditionnement des vins languedociens, fonction de distribution avec des expéditions en direction des grands centres de consommation (Région parisienne, Nord, Est, région lyonnaise).
- Montpellier et sa proche région (4 enquêtes). Compte tenu du profil économique diversifié de la capitale régionale, les entreprises de transports sont de nature diverse.

Sur les 24 entreprises enquêtées, 11 sont des entreprises à établissements multiples de dimension nationale (10), ou régionale (1), 12 sont des entreprises à établissement unique, 1 est une entreprise artisanale.

Les entreprises à établissement multiples

Cette catégorie est la plus hétérogène du point de vue de la nature de l'activité exercée, des moyens mis en oeuvre et

TABLEAU DES ENTREPRISES ENQUETÉES

	Localisation	Nature de l'activité	Type d'entre- prise	Effectifs		Parc (nombre de véhicules)	Kilométrage
				Total	dont roulant		
:30000/							
:1. STEF	: Nîmes	: Commissionnaire	: 04	: 2	: 0	: -	: -
:2. GONDRAND	: Nîmes	: Commissionnaire	: 04	: 9	: 0	: -	: -
:3. CALBERSON	: Nîmes	: Messagerie	: 04	: 26	: 10	: 16	: 43 000
:4. C.N.C.	: Nîmes	: Transports en conteneurs	: 04	: 04	: 0	: 100 conte- neurs	: -
:5. SONITRAM	: Nîmes	: Messagerie	: 03	: 46	: 39	: 33	: 150 000
:6. BADAROUX	: Nîmes	: Messagerie	: 01	: 36	: 18	: 17	: 9 840
:7. DUCROS	: Nîmes	: Messagerie	: 04	: 200	: 50	: 60	: -
:8. SERNAM	: Nîmes	: Messagerie	: 04	: 200	: -	: -	: -
:9. BERARD	: Nîmes	: Messagerie	: 04	: 24	: 10	: 16	: 51 000
:30 920/							
:1. LACOMBE	: Codognan	: Transport frigorifique	: 01	: 3	: 3	: 3	: 30 000
:34110/							
:1. KARAM S.A.	: Frontignan	: Transport de vins	: 01	: 9	: 7	: 10	: 100 000
:34200/							
:1. CAUMON	: Sète	: Transport routier de conteneurs	: 01	: 10	: 8	: 4	: 110 000
:2. TRANSUD	: Sète	: Transport de vins	: 01	: 8	: 4	: 10	: 140 000
:3. DOMERC	: Sète	: Transport de vins	: 01	: 5	: 3	: 2	: 60 000
:4. CORBIERES	: Sète	: Transport routier	: 01	: 29	: 22	: 19	: 150 000
:5. CHARLON	: Sète	: Transport routier	: 01	: 47	: 37	: 61	: -
:6. VINIRAIL	: Sète	: Transport ferroviaire de vins	: 04	: 4	: 0	: -	: -
:34140/							
:1. DECOUX	: Poussan	: Transport routier	: 01	: 101	: 79	: 122	: 5 500 000
:34660/							
:1. JOULIE Ets	: Cournonterral	: Transport routier	: 01	: 18	: 9	: 10	: 120 000
:34570/							
:1. DURAND et Cie	: Vailhauquès	: Transport routier	: 01	: 7	: 5	: 5	: 35 000
:34000/							
:1. CONSTANS	: Montpellier	: Transport routier (bétail vivant)	: 02	: 1	: 1	: 1	: 6 500
:2. DANZAS	: Montpellier	: Transport routier	: 04	: 30	: 10	: 2	: -
:3. MORY	: Montpellier	: Commissionnaire	: 04	: 3	: 0	: 0	: -
:34740/							
:1. T.A.M.	: Vendargues	: Transports et affrètements	: 01	: 9	: 5	: 8	: 80 000

du champ géographique couvert. Trois sous-groupes peuvent être distingués :

- les agences locales ou régionales de grandes entreprises couvrant le marché national, et qui ne disposent pas d'un parc de véhicules spécialement affecté. Le personnel sédentaire (administration, secrétariat) est en général réduit à quelques unités. Ces agences semblent exercer le rôle effectif de commissionnaire de transport. Ex : Gondrand, STEF, MORY S.A. ;
 - les établissements dépendant d'entreprises de dimension nationale sont bien représentés dans le secteur des messageries (Calberson, Ducros, Bérard, Danzas). Ils disposent d'un parc de véhicules, à l'exception de Danzas qui fait appel à la location. Les effectifs salariés sont importants, le personnel roulant ne représente qu'entre la moitié et le quart des effectifs. Une seule de ces entreprises de dimension nationale, SONITRAM, a son siège social à Nîmes. Les cinq établissements de la société sont tous situés sur la façade méditerranéenne, dont deux en Languedoc ;
 - les établissements des filiales de la SNCF forment un groupe à part. Il s'agit du SERNAM, qui a deux succursales à Nîmes (où sont employées 200 personnes dont 100 pour la manutention) et à Béziers, de la Compagnie Nouvelle de Conteneurs (C.N.C.) dont l'agence est située à Montpellier et à laquelle sont rattachés les centres de Nîmes, Perpignan, Sète, et de VINIRAIL qui a 6 établissements dans la région, les deux plus importants à Sète et à Béziers.
- Les entreprises à établissement unique se différencient selon la taille. Sept d'entre elles ont moins de 10 salariés, et leur parc de véhicules est réduit. L'une a 18 salariés, mais seulement 9 chauffeurs. Trois entreprises de dimension moyenne emploient de 20 à 50 salariés, et une grande

entreprises concentre 101 salariés, dont 75 chauffeurs.

Le parc de véhicules de ces entreprises, dont l'importance est proportionnelle au nombre de conducteurs, est propriété de l'entreprise dans une proportion oscillant entre 80 et 100 %. Si ce parc est relativement diversifié (surtout dans les entreprises les plus importantes), il est constitué de véhicules adaptés aux trafics pour lesquels l'entreprise s'est spécialisée (citernes pour le transport de vins, semi-remorques, bennes, etc.).

2.2 - Conditions de chargement et d'affrètement

- Le mode de chargement sous contrat apparaît largement minoritaire dans l'échantillon. Les 7 entreprises concernées par ce mode ont noué des relations privilégiées avec des chargeurs souvent situés à proximité immédiate, et dont l'activité leur garantit des trafics réguliers. Certaines entreprises de transport ont spécialisé une partie de leur parc pour répondre aux besoins spécifiques de ces chargeurs (ex : Decoux pour les produits pétroliers, les camions portent la publicité "Mobil Oil" ; ou T.A.M. pour les tuyaux BONNA). La proportion de l'activité qui se réalise sous contrat est variable : 92 % pour Calberson à Nîmes, 80 % pour Decoux à Poussan, 30 % pour Charlon à Sète et pour Joulié à Cournon-terral. Même lorsqu'il forme à la base de l'activité, ce mode de chargement n'est jamais exhaustif, il est complété par des chargements libres. Les contrats de longue durée ou les contrats successifs avec les mêmes clients offrent l'avantage de la sécurité et de la régularité, mais ils posent le problème du fret de retour, généralement pas assuré. Pour certains trafics très spécifiques (produits pétroliers, bétail vivant, vins), les frets de retour sont par nature impossibles.

- Le chargement libre est pratiqué par la plupart des entreprises. Il revêt deux formes : soit par entente directe

avec des chargeurs qui sont souvent des clients suivis, soit sous contrat d'affrètement auprès des auxiliaires ou auprès de bourses de fret. Les transporteurs font appel à cette dernière formule en dernier recours, pour trouver un fret de retour, compléter un chargement. L'avantage de "disposer d'un fret sans avoir une clientèle suivie" n'est mis en évidence que par un seul enquêté, qui ne se sert du bureau de fret que pour 10 % de son activité.

- Les services de messageries forment un cas particulier. L'organisation de circuits, de lignes régulières évite les problèmes de rechargement. Le fret de retour est assuré par inter-agence (les messageries en retour). Cela correspond à une organisation intégrée au sein d'une entreprise multi-établissement ayant construit son réseau.

De manière générale, le transport en direct connaît un certain nombre de difficultés : le déséquilibre des trafics, l'inadaptation de la capacité de transport par rapport à une demande variable (variations saisonnières ou conjoncturelles). Seules les entreprises les plus importantes, de dimension nationale, possèdent un service commercial intégré, qui leur permet de résoudre les problèmes de rechargement.

Les entreprises de petite dimension sont dans une situation totalement différente, et infiniment plus précaire. Pour résoudre leurs problèmes de rechargement, elles peuvent faire appel aux auxiliaires de transport pour prospecter le marché, ou encore aux services des bureaux de fret. Plus souvent, elles laissent entendre qu'elles pratiquent le "système D", "la combine".

Le recours aux services des bureaux de fret n'est pas systématique. En théorie responsable de l'ajustement de l'offre et de la demande de fret, les bureaux régionaux de fret semblent, aux dires des usagers, mal remplir leur fonction de régulation. Cela tient à un ensemble très complexe de raisons, difficiles à démêler pour un observateur étranger au milieu.

Un certain nombre de transporteurs sont également commissionnaires de transport et ne recourent aux bureaux régionaux de fret que pour éponger leurs excédents. Les usagers sont unanimes à dénoncer l'absence de transparence du fonctionnement des bureaux. Loin de réguler la concurrence, ils semblent l'exacerber, comme en témoignent les termes de "copinage", "combine" qui qualifient les pratiques abusives malheureusement en usage. A cela s'ajoutent les pertes de temps importantes auxquelles le projet de décentralisation des antennes du B.R.F. pourra peut-être porter remède. En résumé, les bureaux de fret ne semblent pas procurer un réel service à la profession.

2.3 - Les transporteurs et la réglementation

Les transporteurs considèrent contraignante la réglementation en vigueur. Ils sont particulièrement critiques à l'égard des mesures qui entravent la rapidité des acheminements (limitation de vitesse, temps de conduite, interdictions de circulation en fin de semaine).

Compte tenu de la situation périphérique de la région par rapport à l'espace français, le respect de la réglementation sociale communautaire rend l'exercice de la zone longue, à partir du Languedoc-Roussillon, peu rentable. Ainsi, par exemple, les transports express de primeurs de Perpignan à Rungis demandent-ils un double équipage. Pour arriver avant l'ouverture du marché à Rungis, les conducteurs sont systématiquement en infraction. L'administration régionale (D.R.E.) souhaite voir apporter une solution à ce problème, par le développement du trafic ferroviaire (trains complets de fruits et de légumes) et par l'amélioration des infrastructures (chantier rail/route de Perpignan).

Parmi les revendications les plus fréquentes avancées par la profession, il faut citer la demande de détaxe des carburants, la gratuité des autoroutes, une plus grande

liberté d'organisation ("temps de conduite à la carte"). La position des professionnels du transport est souvent contradictoire. On se plaint de la concurrence malhonnête régnant dans la profession, on réclame le respect par tous de la réglementation et la clarification de celle-ci, mais en même temps on prône l'abandon des contraintes réglementaires et une plus grande libéralisation selon le principe "c'est le marché qui commande".

3 - ANALYSE PAR FILIERE

3.1 - La filière du vin

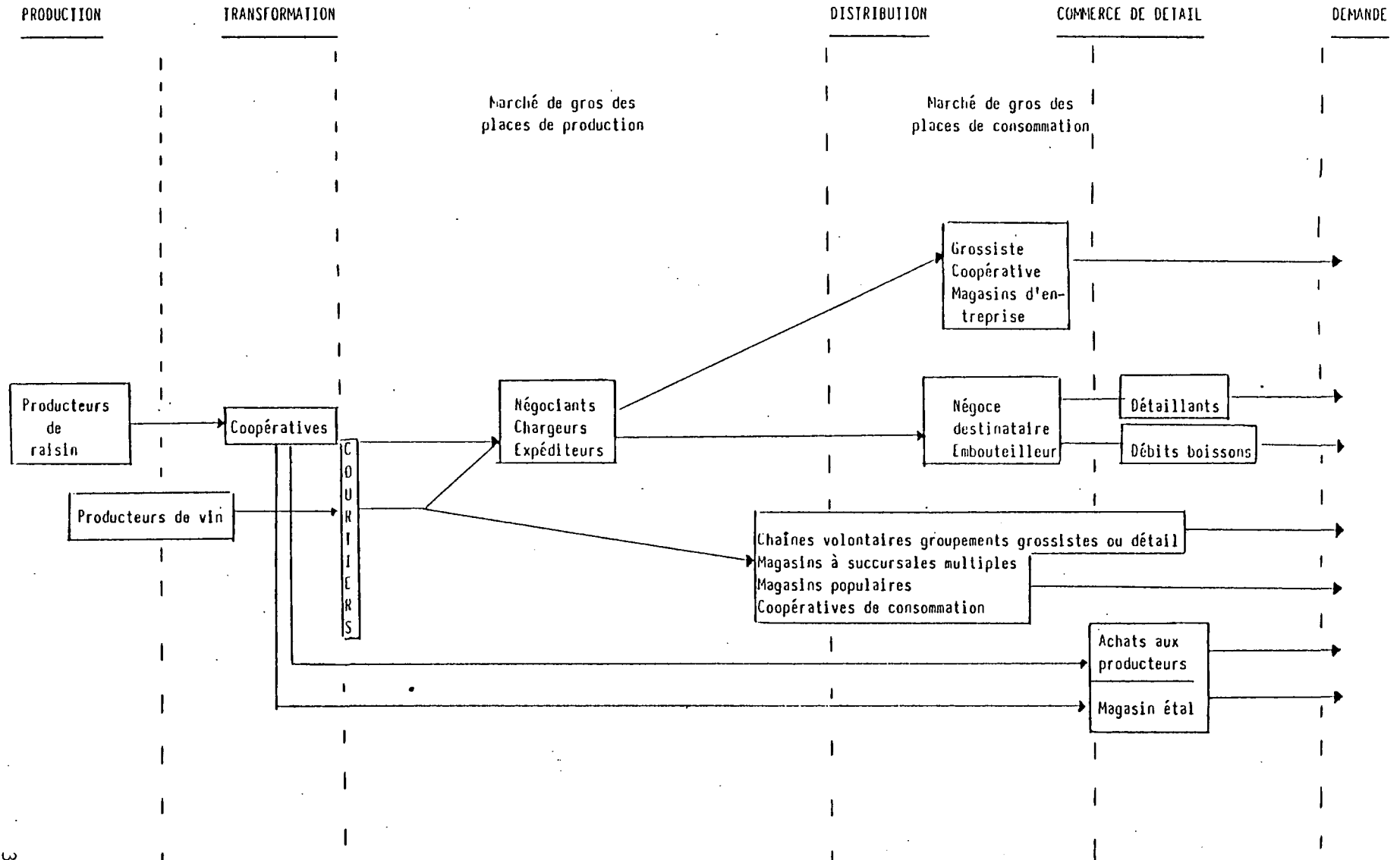
Le Languedoc est la première région productrice de vins de table (33 millions d'hl en 1980). Si l'activité de transport intéresse tous les stades du circuit de production commercialisation du vin, elle intervient selon des modalités très différentes (mode de transport, volume transporté, distances parcourues).

Le schéma de commercialisation du vin met en évidence l'existence de deux modes :

- un mode direct du producteur (viticulteurs, caves coopératives) au commerce de détail,
- un mode indirect par l'intermédiaire des maisons de négoce des places de production d'une part (chargeurs-expéditeurs), des places de consommation d'autre part (négociant destinataires).

Ces négociants remplissent une fonction de groupage s'accompagnant ou pas d'une activité de transformation (coupage, vieillissement) ou de conditionnement du produit (mise en bouteille). De ce fait, la demande de transport ne revêt pas les mêmes caractéristiques aux entrées et aux sorties.

CIRCUIT DU VIN



Les enquêtes permettent de cerner les modalités particulières de l'ajustement de l'offre et de la demande de transport, correspondant aux principaux cas de figure.

1) Organisation du transport dans le cas du mode direct

Certaines caves coopératives situées à proximité des grands centres de consommation régionaux ont su conquérir un marché qu'elles approvisionnent directement (grandes surfaces, commerces de détail, débits de boissons). Ex : la cave coopérative de Saint-Michel-de-Trévières qui livre directement ses clients (transport en compte propre).

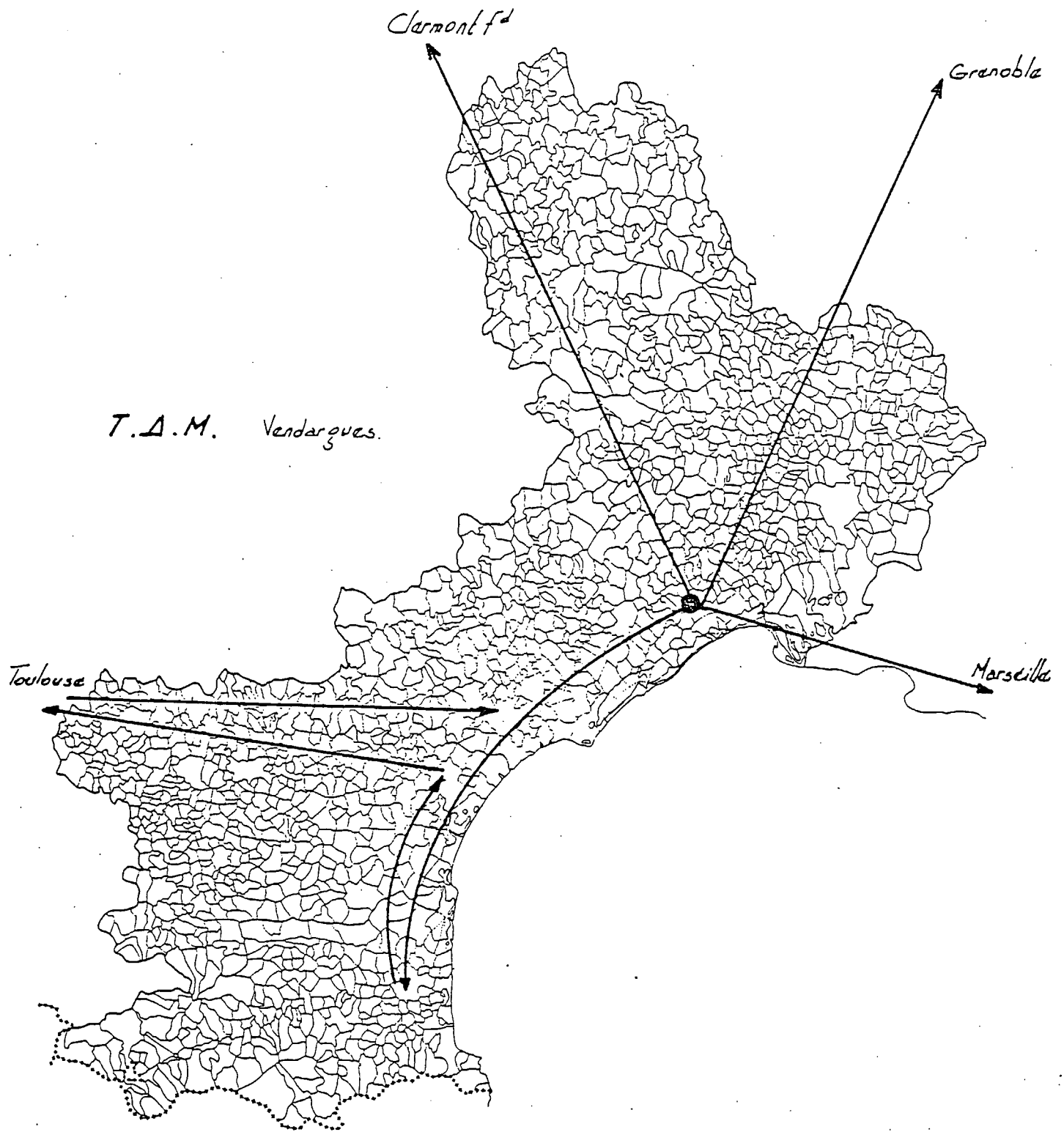
Les caves coopératives de Lunel, de Frontignan, l'entreprise Balta de Frontignan, qui produisent du muscat, offrent un deuxième exemple. L'embouteillage est assuré par le producteur et celui-ci livre ses clients (commerce de détail, commerce intégré), soit en faisant appel au SERNAM, soit à des entreprises de transport routiers.

2) Organisation du transport dans le cas du mode indirect

L'essentiel de la production du vins de table est commercialisée par l'intermédiaire des négociants. En Languedoc, Sète est, avec Béziers, l'un des centre de négoce les plus importants par la capacité de stockage. C'est de plus le principal port d'importation des vins étrangers (Italie, Espagne, Afrique du Nord).

Les maisons de négoce de Sète s'approvisionnement pour une proportion difficile à déterminer auprès des producteurs régionaux. Cette production est géographiquement dispersée, encore que la généralisation de la vinification par les caves coopératives opère un premier regroupement de la production. Le vin est chargé dans les caves coopératives ou dans les grands domaines par des entreprises de transports routiers (camions citernes) et acheminé sur les chais de négociants sétois. Certaines entreprises de transport, qui ne font que de

T.A.M. Vendarques.



la zone courte, sont psécialisées dans ce type de transport et opèrent généralement sans contrat (ex : DOMERC 34200/3).

Une grande partie du vin est expédiée en vrac vers les grandes places de consommation. Les quantités tracées portent dans l'année sur plusieurs centaines de milliers d'hectolitres, ce qui rend le mode de ferroviaire intéressant pour la desserte des marchés les plus importants. Il est fait appel à VINIRAIL, filiale de la SNCF, chargée de l'organisation du transport du vin. L'agence de Sète réalise le tiers du trafic national de vin (la moitié du tonnage est constitué par des vins d'importation, Italie).

La mise en gare du vin s'opère par l'intermédiaire de transporteurs routiers, affrétés par le chargeur, ou par Vinirail si le chargeur s'en remet à ce dernier. Les wagons sont soit la propriété des négociants (ex : Saint-Raphaël, Shenk), soit loués à Vinirail (contrats de longue durée, ou à la demande). Ces wagons reviennent à vide, or, dans un mois un wagon fait au mieux 4 voyages, ce qui nécessite un parc important pour assurer le trafic (Vinirail possède 4 500 wagons).

L'établissement Saint-Raphaël de Sète livre 600 000 hl de vins sur son dépôt d'Ivry, où ces vins sont embouteillés. Shenk expédié par fer 600 000 hl sur la France et l'Europe du Nord-Ouest.

Pour desservir les centres de consommation moins importants, ou pour transporter des quantités plus limités, les maisons de négoce font appel à des transporteurs routiers spécialisés. Un grand nombre d'entre eux sont liés aux chargeurs par des contrats de longue durée (ex : Charlon 34200/05). Ils opèrent tant en zone longue qu'en zone courte (Midi). Pour tous ces transports, le fret de retour n'est généralement pas assuré, mais la rotation du matériel est plus rapide que dans le cas des wagons-citernes.

3.2 - Une relation chargeur-transporteur privilégiée

L'entreprise des tuyaux BONNA est installée à Vendargues depuis 1959 pour fabriquer des tuyaux de béton destinés aux entreprises de travaux publics. Cette production de l'ordre de 60 000 t/an est décollée dans un rayon de 200 à 300 km. La livraison en est confiée à l'entreprise T.A.M. (Transports et affretements de Midi 34740/01) implantée depuis 5 ans à proximité immédiate des tuyaux BONNA. Un contrat de longue durée (annuel) lie le transporteur au chargeur. Le matériel de transport de T.A.M. (5 tracteurs de 38 t et 10 plateaux) apparaît adapté aux besoins spécifiques du principale client, et la capacité du parc apparaît proportionnée au volume à transporter. Le fret de retour n'étant pas assuré le transporteur fait appel aux service du B.R.F. pour trouver un chargement. Il "s'arrange" pour mettre sur pied des voyages triangulaires qui permettent aux véhicules de ne pas rentrer à vide. L'entreprise ne fait que de la zone courte.

Conclusion

Compte-tenu de son profil d'activité, la région Languedoc-Roussillon apparaît un champ d'étude approprié pour analyser les problèmes d'organisation du transport des produits agro-alimentaires. L'exemple du vin, celui des fruits et légumes se révèlent d'un grand intérêt pour comprendre les problèmes propres au transport et à la distribution de ces produits, en dépit des difficultés rencontrées pour saisir le fonctionnement de ce secteur d'activité.

Concernant le transport des fruits et légumes, deux séries de remarques peuvent être dégagées.

- Des zones productrices du Languedoc-Roussillon, seule la région du Roussillon possède une infrastructure

adaptée (présence du M.I.N. Saint-Charles à Perpignan, et surtout existence d'une organisation professionnelle développée, composée de commissionnaires, de transitaires et de transporteurs routiers).

Plus récemment orienté vers la production de fruits et de légumes, le Languedoc oriental ne dispose pas d'une infrastructure équivalente. Une grande partie de la production échappe aux transporteurs locaux, au profit de transporteurs implantés dans les départements voisins (Vaucluse, Bouches-du-Rhône). Le marché-gare de Nîmes joue un rôle plus réduit que ne le laisserait attendre l'importance de la production régionale. Cette situation procède de l'avance acquise par les centres traditionnels d'expédition (ex : Châteaurenard) qui disposent d'une organisation professionnelle plus solidement implantée.

- Le rôle prépondérant du mode routier dans le transport des produits périssables est justifié par l'impératif de rapidité et de souplesse, que mettent en avant tant les chargeurs que les transporteurs. Toutefois il semble que la compétitivité de la route soit acquise au prix d'une concurrence déloyale, entre transporteurs routiers d'une part, entre ceux-ci et la SNCF d'autre part.

Le développement du transport par fer permettrait d'assurer ce trafic dans de meilleures conditions de sécurité. Cela implique le développement d'infrastructures appropriées (chantiers rail/route), ainsi que l'existence de commissionnaires de transport pour assurer la fonction de groupage indispensable à la constitution de trains complets.

De l'analyse du comportement des transporteurs, il ressort que le mode routier apparaît adapté plus par ses structures (grand nombre d'entreprises) et ses formes d'organisation du travail, que par ses propriétés spécifiques, au fonctionnement d'un marché très sensible aux problèmes d'ajustement de l'offre et de la demande. La

capacité d'adaptation des transporteurs routiers réside dans les possibilités de compression des prix, et de réduction des temps de réponse à la demande des chargeurs. Elle procède dans une large mesure d'une réelle accommodation à l'égard des normes et des réglementations en vigueur.

chargeurs en Touraine

A l'exception des deux coopératives céréalières du Loir-et-Cher, l'ensemble des enquêtes a porté sur des chargeurs situés en Indre-et-Loire. L'échantillon semble assez significatif dans sa diversité, allant de la P.M.E. à la grosse entreprise, du chargeur en pondéreux à celui traitant des produits de valeur élevée. Cette diversité était absolument nécessaire pour rendre compte du cas tourangeau.

Une grande variété des frets rencontrés en résulte. Selon les transporteurs, on trouve du fret assez convenable, assez diversifié, de et vers toutes les régions. Les statistiques devraient nous permettre de pondérer cette affirmation tout en la corroborant assez largement.

L'inscription ou non de l'établissement au sein d'une entreprise implantée hors de la région est aussi un discriminant essentiel ici. Notons également le rôle important des activités de distribution, que ce soit comme point régional vers les départements du Centre-Ouest ou comme sortie de produits de consommation.

Pour s'inscrire dans les axes de base de l'étude nationale, nous nous intéressons aux comportements des acteurs-chargeurs. Nous distinguerons ceux qui donnent l'impression d'avoir une réflexion sur la question transports (qu'elle soit menée localement ou non) de ceux qui la traitent empiriquement, par tradition, par rétrocession exclusive... Recoupant ou non les précédentes catégories, il nous a paru nécessaire d'étudier à part les activités de distribution.

Tentons, en premier lieu, de montrer les entreprises où une réflexion est menée sur la question des transports. Cela suppose, dans la pratique, d'avoir un véritable responsable. Mais, en règle générale, celui-ci n'existe qu'au niveau des plus gros chargeurs quand ce n'est pas au niveau du groupe industriel, pour la France.

Les entreprises menant une petite étude au plan vraiment local ne sont pas légions. Tout au Plus a-t-on des entreprises dont le siège est extérieur à la région mais ayant une marge de manoeuvre assez importante.

On pourrait citer SCHMID, fabriquant des fûts métalliques principalement pour les sociétés pétrolières. Il lui faut, aux entrées, faire appel au rail pour des transports d'acier (principal marché privilégié du chemin de fer aux entrées après les hydrocarbures). Les sorties ne sont pourtant pas du tout du même type puisqu'il s'agit surtout de "vide" à transporter. Cela oblige à faire appel à des entreprises spécialisées dans le transport volumineux. Comme les compagnies pétrolières jouent une réduction très nette de leurs stocks, il faut des transporteurs prêts à tout moment. De grandes maisons nationales offrent ce service. On fait appel à toutes. Mais SCHMID n'a-t-il pas deux autres établissements et donc l'envergure suffisante pour contacter les transports et discuter d'égal à égal avec eux.

Une réflexion est menée également par l'entreprise LEROY, possédant un gros établissement (800 salariés environ) à Azay-le-Rideau. Elle travaille dans l'emballage en bois et les panneaux NOVOPAN. La situation actuelle est à l'image de cette recherche puisqu'on y trouve à la fois le compte propre, la location longue durée et l'appel au transport public comme appoint. Des projets de location de véhicules sans chauffeur existent aussi. C'est sans doute que la situation actuelle ne donne pas entière satisfaction. La résolution de la question aboutira à un délestage partiel du problème transports pour la société.

L'entreprise "LIGERIENNE" fabriquant des poutres-béton a éliminé son parc en propre pour confier ses trafics à divers petits transporteurs de la région qui vont chercher les

matériaux ou emportent les produits finis (dont un spécialiste des transports exceptionnels).

Un cas particulier est représenté par les CIMENTS DE LA LOIRE. Les deux grands groupes cimentiers (Français et Lafarge) se sont partagés le capital d'une société destinée à combler un vide dans le réseau des cimenteries françaises. Il en résulte une saine autonomie au plan transports.

Les "ajouts" au calcaire local sont apportés par des transporteurs de diverses origines, dont la qualité de travail est contrôlée, restés sous location longue durée depuis les débuts. La vente s'effectue départ cimenterie.

Plus ou moins, mais indiscutablement, certains établissements sont liés par une politique décidée à un niveau supérieur. Il n'est pas toujours évident que le calcul, fait à un niveau extra-régional, donne une bonne décentralisation de pouvoir.

Un bureau national et un co-pilote régional peuvent pousser assez loin les solutions. Ainsi en va-t-il de CHIMINTER, où le calcul (est-il rationnel ?) a été mené jusqu'à disqualifier les transporteurs régionaux sur certains parcours. Les trafics ainsi réservés sont groupés dans des camions utilisés par d'autres unités de production du groupe L'OREAL au départ de Paris.

Plutôt moins indépendante encore est la grosse unité pharmaceutique voisine, SYNTHELABO, dont les entrées sont reçues franco et les sorties à 80 % orientées vers deux points de centralisation, Montargis et Morangis. Un trafic tri-hebdomadaire est donc assuré par location longue durée. Le reste, vrac et international, est confié à des messagers.

A l'extrême, l'usine de la S.K.F. est dépossédée de toute réflexion. Les entrées sont réglées au niveau du groupe multinational suédois (acières et boîte d'essieux). Les sorties sont l'affaire de S.K.F. France et font l'objet d'un plan de transport inter-usines. L'ensemble est marqué par la division du travail et les plus grosses unités jouent un rôle de concessionnaire. Tours donne ainsi, indirectement, du travail sous contrat de location de longue durée à un transporteur de

la région. Deux messagers locaux ont aussi un contrat réglé par un responsable national.

Même montage chez EVERITUBE (plaque fibro-ciment et polyestère), avec des liaisons inter-usines, chaque lieu de production étant également lieu de disponibilité des produits fabriqués dans l'usine locale ou les autres usines. Des commissionnaires ont donc signé un contrat au niveau national.

Nous pouvons déjà noter qu'à ce stade nous n'avons rencontré que les 35 véhicules de l'entreprise LEROY comme parc en propre. Par contre, on relève d'assez nombreux contrats de location longue durée. Les décisions transports sont, pour une part non négligeable, prises à l'extérieur. Il y a quelques pénétrations de transports non locaux.

Une classification, peut-être plus subjective qu'objective, nous fait mettre à part des entreprises locales qui semblent moins organisées pour leurs transports. De même, les choix des coopératives agricoles paraissent plus guidés par des immobilismes ou des incitations. Le domaine des travaux publics, quant à lui, ne laisse guère de place à l'imagination.

Deux entreprises ne peuvent être accusées de faiblesse dans leurs politiques pour les parts qu'elles donnent à l'exportation : FAIVELEY et SOCOFER, travaillant toutes deux sur matériel ferroviaire ne peuvent que s'en remettre à des transitaires. IL en va de même pour RIGAULT, constructeur de charpentes métalliques. Ces marchés porteurs ne sont-ils pas sous-étudiés en transports ? Les petites entreprises ouvrant des portes en font les frais.

Par ailleurs, SOCOFER a des clients dans un rayon de 200 Km et s'en remet aux messagers pour régler les acheminements. Faiveley, lié par son principal client fait une confiance aveugle au rail, auquel sont nécessairement embranchés les carrossiers ferroviaires. RIGAULT a accepté quelques études de livraison sur chantiers avec "Fercam" par la SNCF sans en être convaincu et poursuit une fidèle entente avec un transporteur spécialisé local.

La MANUFACTURE TOURANGELLE DE CONFECTIION n'a pas de bureau Transports. Ces questions sont théoriquement réglées au niveau du groupe INDRECO. En fait, l'usine gère les circuits de deux poids lourds dont elle dispose en cherchant un fret de retour dans ses achats en matières premières. Elle peut faire appel à des transporteurs spécialisés dans le "sur-cintres". Les camions sont rarement échangés entre usines.

Ces petites entreprises ne possèdent pas de parc en propre. Elles sont "fidélisées" à des transitaires et à des commissionnaires. Elles sont assez nombreuses à Tours.

Les grosses coopératives céréalières ont des volumes d'activité nettement plus importants. Pourtant, des doutes pèsent sur l'efficacité de leurs plans transports. Leurs parcs

en propre semblent surdimensionnés et vieillissants. Elles suivent, incitations à la clé, les directives de l'O.N.I.C., reprise à son compte par la SNCF, pour des silos de concentration. Certains voyages à longues distance effectués par la route sous prétexte d'un fret retour en engrais mériteraient peut-être d'y regarder de plus près. Elles représentent un coup de fouet saisonnier de l'activité de transporteurs de zone courte prêts à y répondre. Ala FRANCIADE, point d'autres responsables transports que le gestionnaire du parc : on doit passer par tous les services pour connaître la politique.

A L'UNION, un responsable, conscient des erreurs communes à toutes les coopératives céréalières (c.f. un rapport présenté pour l'Assemblée Générale de la Fédération), se contente de gérer les approvisionnements et les concentrations sur les dépôts pour vendre départ-silos.

A la C.A.T., Le chargé des transports, attelé aux problèmes quotidiens des demandes irrationnelles des coopérateurs ou de la gestion du parc, n'a que peu de temps pour se poser des questions et provoquer une évolution.

Reconnaissons tout-de-même que ces transports pondéreux et saisonniers sont encore bien contrôlés par les chargeurs, qu'ils évoluent assez vite vers des coûts mieux maîtrisés.

Les caves viti-vinicoles coopératives se posent peut-être encore moins de questions. A Bléré, les seuls transports à prendre en compte, l'arrivée de vins de coupage, sont remis à un seul transporteur local. Les ventes sont directes. A Vouvray, un transporteur habituel du Nord assure, comme fret de retour, les grosses expéditions. Le reste est fidèlement remis au SERNAM malgré les nombreuses démarches des autres messagers (on sait ce qu'on laisse mais on ne sait pas ce que l'on retrouve).

LES ELEVEURS DE TOURAINE, en l'absence d'ailleurs de tout transporteur spécialisé, ont leur parc en propre, partiellement vétuste. La plupart des acheteurs viennent chercher les animaux.

Le transport de matériaux bruts de construction ne paraît pas exempt de toute critique. Un parc en propre de tous les tonnages possibles évolue autour du grand chantier des réacteurs nucléaires de la deuxième génération à Chinon. Les dragages de sables de Loire, avec la baisse de leur activité, se replient sur leurs seuls poids lourds pour livrer les clients.

En écho, les secteurs d'activité, nombreux en Touraine, directement confrontés au problème de la distribution sont en pleine recherche de leur équilibre et toutes les formules existent. D'un côté, les industriels locaux que écoulent leur production sur des marchés régionaux ou nationaux. De l'autre, les intermédiaires (revendeurs, grossistes, plates-formes régionales, chaînes commerciales) qui utilisent Tours comme point de concentration-distribution.

Les premiers ont été écartés des chapitres précédents vus la particularité de leurs "sorties". Mais nous aurions aussi bien pu les classer ailleurs et inversement pour des cas tels que CHIMINTER ou SYNTHELABO. HUTCHINSON (produits en caoutchouc), en particulier, utilise aussi bien le système de la plate-forme avec ses usines de Montargis et Ingrandes, que l'envoi direct. Ce dernier, majoritaire, est confié à un trio de messagers choisis, un peu empiriquement, en fonction de leurs lignes et de la qualité de service. Les approvisionnements sont uniquement routiers et gérés par la direction française.

GAULT et FREMONT, fabricant de boîtes-carton et sacs-papier pour la pâtisserie, est confronté directement à la pulvérisation de son marché. Il existe souvent plusieurs grossistes par agglomérations. La solution retenue passe par le parc en propre intégral, assurant ses propres groupages, au point même de prévoir des matériels qui se scindent pour pénétrer en ville. Refus de la messagerie pour des questions

de prix ? Quelques approvisionnements sont pris en fret retour, le reste est reçu rail ou route selon les papeteries qui sont maîtres du transport.

Jouant sur les plans régional et national, les laiteries (VILLIERS-AU-BOIN, CLOCHE D'OR) ont deux politiques. En national, elles confient leurs envois en groupages ou lots complets à des transporteurs frigorifiques (la concurrence est assez réduite dans ce domaine).

En régional, elles assument leur distribution par un parc en propre. La laiterie coopérative de Villiers-au-Boin a des mouvements sur les petites villes et agglomérations voisines (Le Mans, Tours) et des circuits directs sur les détaillants à moins de 50 Km. La Cloche d'Or traite directement de l'usine les gros clients jusqu'à Orléans et confie à une branche négoce le service des détaillants. Cette branche a des contracts pour commercialiser également Yoplait, Astra...

Circuits de distribution régionaux également pour le quotidien "la Nouvelle République" qui se décharge totalement de ses circuits entrées auprès d'un entreposeur-transitaire en douane. Le journal est repris sur des lignes routières par parc en propre, vers des points d'éclatement où des petits véhicules sous contrat le portent aux dépositaires.

La Compagnie Française de Nutrition Animale (COFNA) est également plus préoccupée par ses sorties, de type distribution, que par ses entrées. Elle essaye pourtant de lier l'un à l'autre en prenant des céréales en fret retours de ses circuits de remise d'aliments. S'y ajoutent des gros porteurs spécialisés, sous contrat longue durée, pour entrées de céréales et le chemin de fer pour les tourteaux virés en direct de bord des bateaux. La distribution est presque irrémédiablement anarchique avec des éleveurs n'acceptant pas toujours le vrac, pas accessibles aux gros porteurs et commandant le jour pour le lendemain. Elle est en grande partie confiée à des transporteurs locaux sous contrat longue durée (le reste : parc en propre).

En règle générale, les solutions adoptées par les

intermédiaires sont d'une seule pièce.

Dans le domaine de l'énergie, Montenay, comme les pétroliers, reçoit du fuel par 'TRAPIL" (pipe-line) depuis la raffinerie de Gonfreville. Le parc en propre de la société nationale MONTENAY livre les clients (qui peuvent être détaillants). Le charbon est reçu par rames techniques SNCF et redistribué par le G.I.E. de charbonniers SOTOMACO.

PRIMAGAZ reçoit par rail (et route de Donges) et répartit entre vrac-Primagaz, vrac-confrères, bouteilles-Primagaz. Un parc, constitué pour l'essentiel de locations avec chauffeurs (VIA et G.T.I.), assure des livraisons en direct ou sur détaillants. Pour ANTARGAZ, la société WOREX, avec son parc en propre, est agent général.

Les sociétés TREFICABLE (cables électriques) et VALENTINE (peintures) ont chacune un dépôt de produits pour les départements du Centre-Ouest. L'usine choisit un transporteur jusqu'au dépôt. Le dépôt s'assure les services de messagers locaux.

DECHIRON (grossiste "tout pour le bâtiment") reçoit de tous les azimuths en franco les multiples produits en dépôts et fournit, sur commande, les détaillants et artisans sur 70 à 80 Km de rayon par son parc en propre (complément éventuel par transporteurs connus).

Les primeuristes à service complet POMONA et ESTIVIN sont basés au Marché d'Intérêt Régional de Tours. Ils perçoivent rail ou route selon les opportunités et livrent leur clientèle par leurs camions (Estivin, du fait de ses services réguliers cherche à rentabiliser avec une licence de transporteur public).

La société E.G.M. reçoit par le rail les bières et eaux minérales qu'elle livre par ses camions sur l'agglomération tourangelle. Docks de France et Monoprix ont chacun un entrepôt. DOCKS DE FRANCE reçoit plus par la route et livre Orléans à Châtellerault (plus le local) par des transporteurs sous contrat de location de longue durée. MONOPRIX a confié son parc à VIA et G.T.I.

La distribution, si elle concerne des produits lourds ou offre le multi-services regroupe l'essentiel du parc

en propre ou en location. Sinon, elle fait travailler les messagers.

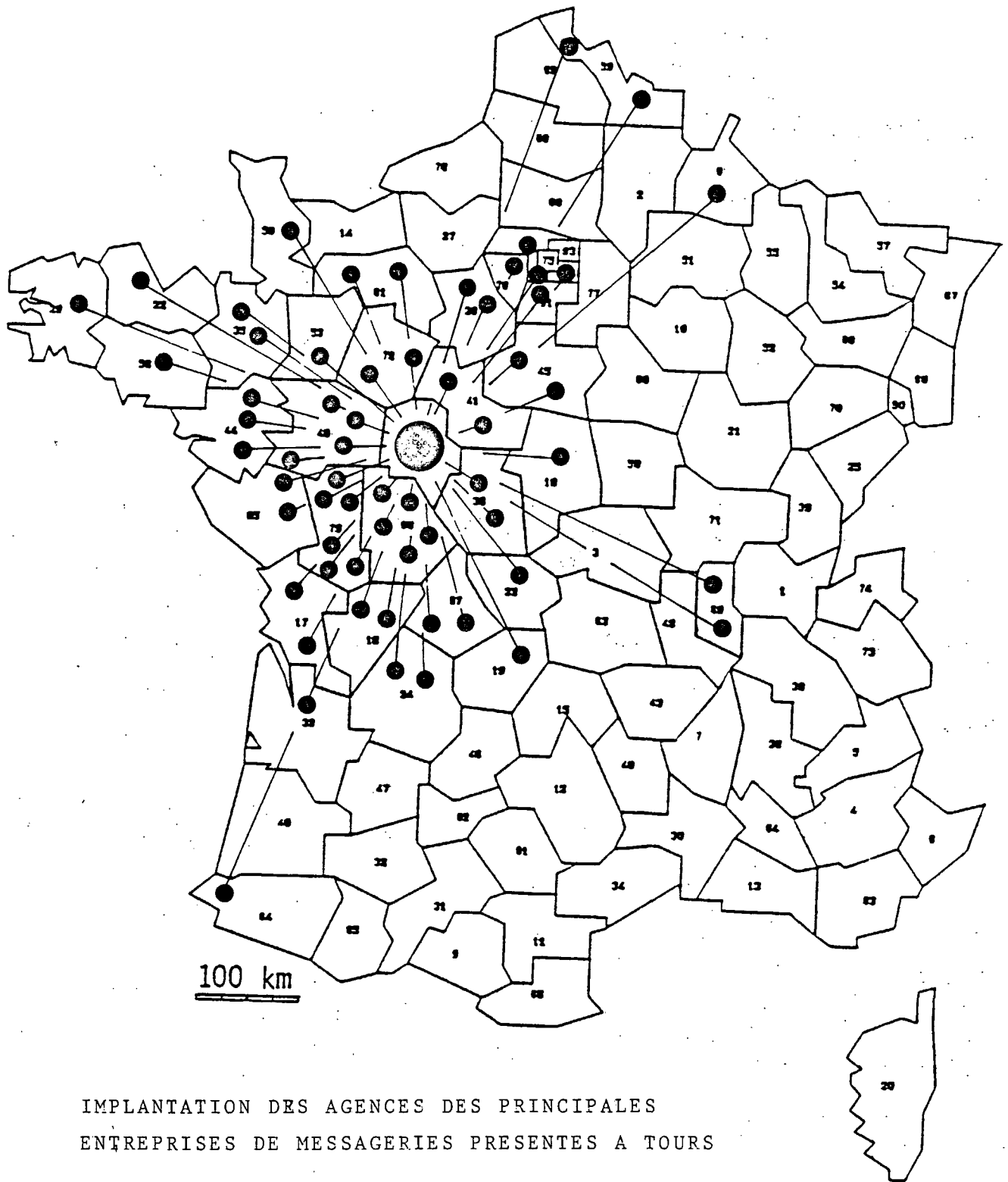
Par de véritable dominante, donc. Sinon le fait qu'il est bien souvent difficile de joindre un véritable responsable-transports. Soit celui-ci n'existe qu'au centre de décision extra-régional, soit la taille de l'entreprise la décourage de "creuser" la question, soit il s'agit de l'essence même de l'activité à travers le rôle de distributeur (en dehors des grosses chaînes du commerce à rayons multiples, il apparaît évident pour l'intermédiaire d'avoir comme outil un parc en propre).

Comme le notent les commerciaux S.N.C.F., nous pouvons aussi constater que les approvisionnements se présentent plus souvent par unités supérieures à la charge complète (même d'un wagon) alors que les sorties sont plutôt d'un gabarit inférieur. Ce qui rejoint, à travers certains éléments relevés au passage, l'intérêt de messagers qui prospèrent sur la place de Tours. Ils peuvent prôner eux-aussi le service complet et, commissionnaires de transport, offrir un camion affrété à la demande du client.

Le transport international n'est pas, lui non plus, négligeable et il progresse bien. De même, la location longue durée est assez importante et commence à peine à rencontrer la concurrence de loueurs spécialisés.

En volume annexe séparé, voir:

Bernard DUBOIS, Les transports de marchandises en Touraine; étude des structures, des fonctions et des flux, Tours, 1982.



IMPLANTATION DES AGENCES DES PRINCIPALES
ENTREPRISES DE MESSAGERIES PRESENTES A TOURS

**transports et économie régionale
en Rhône-Alpes**

TRANSPORTEURS

A la fin de l'enquête chez vingt cinq transporteurs routiers de l'espace alpin (Savoie, Haute-Savoie, Isère), il faut bien reconnaître que la transparence ne s'est guère améliorée, et on ne peut guère se faire d'illusions sur la possibilité d'éclairer les larges pans d'ombre qui subsistent.

Ces pans d'ombre ont deux causes :

- Extrême complexité de l'activité transport
- Aspects volontairement cachés en raison des pratiques illégales, mais courantes (jamais avouées, mais toujours dénoncées chez les autres...) rendue possibles par la maquis des réglementations (Z.L. et Z.C., T.R.O., durée du travail, etc.) et des dérogations, autorisées ou non, à ces réglementations (par exemple autorisation pour les transporteurs bretons de travailler au dessous de la T.R.O.).

Bien des questions qu'on se posait au début de l'enquête restent posées. Mieux, ou pire, l'enquête a contribué à poser de nouvelles questions, le plus souvent restées sans réponses.

L'activité de transport dans l'espace alpin du nord est répartie entre la route, le rail et le tube (pour l'agglomération grenobloise). La navigation fluviale ne joue évidemment aucun rôle dans l'espace alpin (alors qu'à Lyon elle est considérée par la Direction Commerciale de la SNCF comme un gros concurrent). Le transport de fret par air n'est pas exceptionnel, mais concerne un créneau bien précis (ce point sera développé par ailleurs). Quoiqu'il en soit, le fret aérien n'a suscité aucune implantation industrielle, et, après rupture de charge, il profite donc aux transporteurs routiers.

Comme ailleurs, les activités de transport par fer et par route sont parfois complémentaires, 1 plus souvent

concurrentes, bien qu'elles n'aient pas les mêmes spécificités (la plage de recouvrement étant cependant particulièrement large dans l'espace alpin en raison des insuffisances du transport ferroviaire). Les atouts du rail sont la forte organisation de la Société Nationale, une politique commerciale que les transporteurs routiers jugent tous agressive, voire "protégée" ; ces inconvénients sont la rigidité structurelle et parfois institutionnelle. Le transport routier est assuré par quelques grosses et moyennes entreprises et une poussière de petits transporteurs dont on précisera plus loin l'extrême fragilité.

On considère habituellement que la souplesse du camion est un important argument en sa faveur, les seuls chargeurs qui auraient véritablement avantage à utiliser le rail étant ceux qui sont source ou destination du transport volumineux ; ces entreprises sont fréquemment embranchées. L'argument n'est que partiellement valable. Un exemple le montrera, très spécifique à l'espace haut-savoyard, celui du décolletage. Les produits usinés dans les nombreuses petites entreprises de la vallée de l'Arve sont collectés par quelques transporteurs (ils sont trois à enlever 40 à 50 % de la marchandise) qui utilisent des véhicules légers pour la collecte, regroupés au siège de l'entreprise de transport et chargés sur poids lourds. Il y a donc rupture de charge, et rien n'empêcherait que cette rupture de charge se fasse sur une plate-forme ferroviaire comparable, par son fonctionnement, à celle qui est mise en place pour les papeteries de la région grenobloise (au grand dam des transporteurs routiers).

Si l'on écoute les transporteurs routiers, d'ici quelques années la plupart des petits transporteurs auront disparu purement et simplement, ou auront été absorbés par les gros transporteurs. C'est peut-être vrai si la conjoncture actuelle persiste. Avec un marché en dépression, la concurrence est impitoyable et les petits transporteurs ne

survivent que par leurs liens privilégiés avec les chargeurs P.M.E. Qu'il y ait défaillance de l'une ou de l'autre de ces P.M.E., elle entraîne la déconfiture du transporteur, dont la seule issue est alors d'affréter ses véhicules à un gros transporteur, ou de disparaître. Deux des petits transporteurs enquêtés ont été absorbés depuis l'enquête, deux ont leur véhicules affrétés par un gros transporteur. Un transporteur important (25 camions, 17, tracteurs) ne mène plus qu'une existence fictive, de jure, probablement pour des raisons fiscales, mais de fait a été, depuis l'enquête, absorbé par un plus gros (67 tracteurs, 150 remorques).

Si la crise dure, si les pouvoirs publics favorisent un tant soit peu plus la SNCF (ou pénalisent les transporteurs routier, ce qui revient au même), la disparition de nombre de petits transporteurs, qui revient comme un leit-motiv dans les interviews, se produira certainement, et, probablement, de gros transporteurs seront en difficulté. Cette évolution est particulièrement nette en ce qui concerne les transports spécialisés, où les investissements sont plus lourds (citernes, frigorifiques, etc...).

Les bureaux de fret sont unanimement critiqués, leur fonctionnement est considérée comme exorbitante (10 %) et plusieurs transporteurs jugent de plus qu'il s'y déroule des pratiques illégales (pots de vin). La paradoxe, peut-être apparent seulement, est que ce sont les petits transporteurs qui utilisent le moins les bourses de fret (où ils devraient, théoriquement, trouver les marchés dont ils ont besoin), alors que les gros transporteurs y ont recours (rarement pour plus de 15 % de leur activité, mais comme ce sont de gros transporteurs, cela représente un volume non négligeable).

Paradoxe apparent seulement, pour deux raisons :

- 1) Une part non négligeable des véhicules des petits transporteurs sont affrétés par de gros transporteurs et par ailleurs les petits transporteurs sont

très liés (en quasi-situation de dépendance) à leurs chargeurs. Ils ne peuvent s'offrir, avec un parc de 1 à 10 véhicules, le risque d'incertitude des bureaux de fret. Ils préfèrent s'assurer du travail en perdant leur indépendance. Ce faisant, ils prennent probablement un risque encore plus grand, celui de disparaître, ce qui arrive fréquemment. Mais ils ne s'en rendent pas nettement compte.

- 2) Les gros transporteurs passent par les bureaux de fret pour réguler leur activité de transport, quand ils risquent d'avoir des véhicules disponibles pendant quelques jours. De plus, bien que ce ne soit pas avoué, ils obtiennent probablement, grâce à leur poids et leurs relations, des conditions spéciales ou enlèvent plus facilement les marchés (c'est ici que se situeraient les fameux "pots de vin" dont on ne sait pas très bien dans quel sens ils sont versés).

Il y a appel aux bureaux de fret pour le fret de retour. Mais aucun transporteur estime qu'il est possible de travailler avec les B.R.F. (sauf un, qui, curieusement ne les utilise pas...). L'essentiel des reproches est, outre les "pots de vin" déjà cités, le caractère aléatoire de la demande de transport, l'attente. Plusieurs transporteurs estiment que les B.R.F. étaient utilisables avant 1974-1975, mais qu'ils ne le sont plus maintenant, étant donnée la brutalité de la concurrence : il faut emporter les marchés en aval des B.R.F.

A l'égard du jugement sur les infrastructures et les interdictions de circuler, et les diverses réglementations, on retrouve un fois de plus cette attitude "poujadiste", fréquente chez les transporteurs routiers, qui consiste à critiquer systématiquement toutes les contraintes, et à juger que tout ce qui ne va pas, c'est la faute des autres et en particulier de l'"administration".

Les deux tiers des transporteurs routiers interrogés

sont mécontents de l'état du réseau routier et s'insurgent contre certaines réglementations, dont un tiers seulement s'accommodent.

Ceci dit, il semble bien qu'il y ait effectivement des problèmes régionaux :

- les gorges de l'Arly sont fréquemment fermées par des éboulements ou des barrières de dégel. C'était extrêmement gênant pour le trafic de la région grenobloise vers l'Italie. Ce 1 est beaucoup moins aujourd'hui, depuis l'ouverture du tunnel routier de Fréjus.
- L'absence d'autoroute ou de voie rapide entre Grenoble et Valence est très mal ressentie.
- Certaines traversées de villes sont presque unanimement considérées comme difficiles, ou sont interdites, ce qui pose des problèmes. La Roche-sur-Foron est citée plusieurs fois. L'interdiction de transit dans les bourgs et villages du bas Graisivaudan est considérée comme inadmissible car elle oblige à emprunter l'autoroute. Cette remarque est assez paradoxale, puisque, comme on le verra plus bas, la plupart des transporteurs utilisent systématiquement les autoroutes.

En ce qui concerne le choix des itinéraires, la plus grande partie des transporteurs imposent à leurs chauffeurs l'itinéraire le plus court (en temps et non pas en distance). Quatre transporteurs néanmoins estiment préférable de choisir certains itinéraires, parfois beaucoup plus longs, mais plus sûrs et plus reposant (en particulier pour éviter la traversée du Massif Central).

Tous les transporteurs (sauf deux) font utiliser systématiquement à leurs chauffeurs les autoroutes, au moins sur la zone longue, mais même sur distance courtes (Lyon, Grenoble, Haute Savoie, Savoie-Isère). Ils y voient un gain de

temps, de sécurité, un moindre usure du matériel roulant, une possibilité d'éviter des problèmes de gabarit (en hauteur) fréquents sur les routes nationales, et d'éviter également les traversées difficiles d'agglomérations. Ils jugent le réseau trop peu développé (manque, déjà évoqué, d'une liaison rapide Grenoble-Valence, auquel les transporteurs alpins qui dirigent du fret vers le Midi ou vont en chercher sont particulièrement sensibles). Ils critiquent l'emplacement de certains échangeurs obligeant à des détours (mais sans citer de ces précis). Ils critiquent tous unanimement la lourdeur des péages ; ils s'accomodent à peu près des tarifs d'abonnement sur l'autoroute Paris-Lyon et sur celle de la vallée du Rhône, mais s'élèvent avec violence contre les tarifs pratiqués par l'AREA (Lyon-Grenoble, Lyon-Chambéry, Grenoble-Genève, Autoroute Blanche).

ETUDE D'UN CAS PARTICULIER :

LES TRANSPORTEURS ROUTIERS ET LE DECOLLETAGE

Le décolletage est une industrie assurée, dans la vallée de l'Arve, par une poussière de 800 entreprises environ, souvent artisanales. Les transports induits par cette industrie posent des problèmes spécifiques intéressants, de par la dissymétrie des lieux d'approvisionnement en amont du décolletage, et des lieux de distribution des produits en aval, ainsi que par la différence des types de fret, également en amont et en aval.

Le résultat est que l'approvisionnement en amont et l'expédition des pièces usinées, en aval, ne sont pas aux mains des mêmes transporteurs.

L'expédition des pièces usinées se fait vers toute la France (fort peu vers l'étranger, sauf un peu d'exportation par voie maritime). Elle est assurée pour l'essentiel par :

- la SNCF, dont les transporteurs routiers dénoncent l'agressivité commerciale (considérée comme de la concurrence déloyale).
- Des affréteurs, qui affrètent les camions de petits transporteurs artisans locaux (parmi les affréteurs, deux sont contrôlés par la SNCF).
- Quatre gros transporteurs (ayant plus de 20 véhicules chacun).

L'approvisionnement, dont l'origine se situe essentiellement dans les régions sidérurgiques de l'Est et du Nord, est aux mains, soit de la SNCF, soit de sociétés de transport implantées sur les lieux de production sidérurgique, soit par les affréteurs signalés ci-dessus. Quatre gros transporteurs locaux estiment qu'ils assurent 50 % du trafic en aval du décolletage et 10 % seulement de son approvisionnement.

Cela pose de manière aigue le problème du fret de retour. La dissymétrie du fret est entraînée par la nature différente du conditionnement des marchandises : le fret en amont est constitué de vrac, de gros gabarits, de lots complets. Le fret en aval est constitué de paquets de faible volume, et de haute densité, qui nécessitent une collecte, un regroupage, un tri dans les locaux de l'entreprise de transport, puis un dégroupage et un éclatement (assuré par des correspondants).

Le problème du fret de retour : il s'agit pour les transporteurs qui assurent l'enlèvement des produits du décolletage de trouver du fret de retour point trop loin du lieu de déchargement et d'éclatement, et dont la destination ne soit point trop éloignée de la vallée de l'Arve, afin de réduire les parcours à vide. Ce fret de retour est de nature très variée : matériaux de construction, biens de consommation, denrées alimentaires, produits textiles, et, dans une faible mesure seulement, pour les raisons exprimées plus haut, des matières pour le décolletage. Une partie non négligeable de ce fret de retour est trouvé dans la région parisienne, ce qui avantage les transporteurs qui enlèvent le fret à destination de la même région.

En termes de relation de dépendance, la situation est complexe. L'appel au B.R.F. pour l'enlèvement des produits du décolletage est nul. Tout se fait par relations personnelles entre les transporteurs et les industriels du décolletage, les transporteurs essayant, autant que faire se peut de diversifier leurs chargeurs, ce qui implique une complexification de l'enlèvement et du regroupement. Mais dans la réalité la situation est figée, surtout depuis la stagnation, voire la récession (de l'ordre de 20 à 30 % suivant les transporteurs) de l'industrie du décolletage. L'impression qui domine est que les transporteurs sont dans la dépendance étroite, non point tellement des industriels du décolletage, mais du marché du décolletage. Etant liés également aux

Cela pose de manière aigue la problème du fret de retour. La dissymétrie du fret est entraînée par la nature différente du conditionnement des marchandises : le fret en amont est constitué de vrac, de gros gabarits, de lots complets. Le fret en aval est constitué de paquets de faible volume, et de haute densité, qui nécessitent une collecte, un regroupage, un tri dans les locaux de l'entreprise de transport, puis un dégroupage et un éclatement (assuré par des correspondants).

Le problème du fret de retour : il s'agit pour les transporteurs qui assurent l'enlèvement des produits du décolletage de trouver du fret de retour points trop loin du lieu de déchargement et d'éclatement, et dont la destination ne soit point trop éloignée de la vallée de l'Arve, afin de réduire les parcours à vide. Ce fret de retour est de nature très variée : matériaux de construction, biens de consommation, denrées alimentaires, produits textiles, et, dans une faible mesure seulement, pour les raisons exprimées plus haut, des matières premières pour le décolletage. Une partie non négligeable de ce fret de retour est trouvée dans la région parisienne, ce qui avantage les transporteurs qui enlèvent le fret à destination de la même région.

En termes de relation de dépendance, la situation est complexe. L'appel au B.R.F. pour l'enlèvement des produits du décolletage est nul. Tout se fait par relations personnelles entre les transporteurs et les industriels du décolletage, les transporteurs essayant, autant que faire se peut de diversifier leurs chargeurs, ce qui implique une complexification de l'enlèvement et du regroupement. Mais dans la réalité la situation est figée, surtout depuis la stagnation, voire la récession (de l'ordre de 20 à 30 % suivant les transporteurs) de l'industrie du décolletage. L'impression qui domine est que les transporteurs sont dans la dépendance étroite, non point tellement des industriels du décolletage, mais du marché du décolletage. Etant liés également aux

clients des produits usinés, ils assurent la plupart du temps des lignes régulières très stables en ce qui concerne le trajet, sinon le volume, qui dépend du marché.

Voici par exemple le tableau de fret d'un des transporteurs, pour la première semaine de décembre 1981 au départ de la vallée de l'Arve :

- 24 tonnes sur Clermont-Ferrand
- 20 tonnes du Dijon
- 13 tonnes sur la Rochelle
- 10 tonnes sur Toulouse
- 7 tonnes sur Valence
- 70 tonnes sur Lyon, Saint-Etienne, Moulins
- 20 tonnes sur Belfort
- 20 tonnes sur Strasbourg
- 10 tonnes sur Metz
- 20 tonne sur Marseille et Nice

On notera que l'Ouest, la région Parisienne, le Nord, ne sont pas couverts. Ce transporteur s'est en effet partagé les destinations avec un autre transporteur, qui est d'ailleurs son frère...

Si on regarde maintenant l'activité de ce même transporteur pendant un an, il a transporté environ :

- 1 200 tonnes de produits de décolletage sur Clermont-Ferrand et Lyon
- 1 000 tonnes de produits de décolletage sur Dijon
- 650 tonnes de produits de décolletage sur la Rochelle et Rochefort
- 500 tonnes de produits de décolletage sur Toulouse
- 375 tonnes de produits de décolletage sur Nevers et Moulins
- 3 500 tonnes de produits de décolletage sur Belfort
- 1 000 tonnes de produits de décolletage sur Strasbourg
- 500 tonnes de produits de décolletage sur Metz
- 1 000 tonnes de produits de décolletage sur Marseille et Nice

L'activité annuelle d'un autre transporteur, avec le fret de retour, s'établit comme suit :

- vallée de l'Arve le Havre : 1 500 t. de décolletage. Fret de retour rare au gré des marchés, souvent retour à vide.
- vers Dunkerque et Lille : 1 250 t. de décolletage, fret de retour par recours au B.R.F.
- vers le Mans et Caen : 1 500 t. de décolletage, retour à vide sur Paris, fret de retour enlevé à Paris.
- vers Rennes, Nantes et Angers : 1 250 t. de décolletage, retour B.R.F. de Nantes.
- vers Angoulême et Tulle : 650 t. de décolletage, retour : messagerie depuis Tulle et B.R.F.
- vers région parisienne : 2 000 t. de décolletage, retour : très variable.
- vers Aubervilliers : 2 000 t. de décolletage, retour très variable
- vers Thionville et Strasbourg : 1 000 t. de décolletage, retour : recours au B.R.F.
- vers Belfort : 500 t. de décolletage, retour : par de règle générale.
- vers Valence et Saint-Etienne : 400 t. de décolletage, retour en messageries depuis Lyon.
- vers Lyon : 1 000 t. de décolletage, retour en messagerie.

Avec plus de précision, le trajet d'une semaine spécifique pour deux véhicules de deux entreprises différentes s'établit comme suit :

- chargement des pièces de décolletage et de petits appareils électriques. Départ le Dimanche soir.
- déchargement à Châtelleraut (2 t.), la Roche-sur-Yon (3,5 t.). Distance parcourue le lundi : 800 km.
- Le mardi, déchargement de 3,5 t. à Nantes, 3,5 t. à Angers. Distance parcourue : 250 km. Chargement de 3 t. de rouleaux d'aluminium.
- le mercredi : attente au B.R.F. de Nantes? Chargement

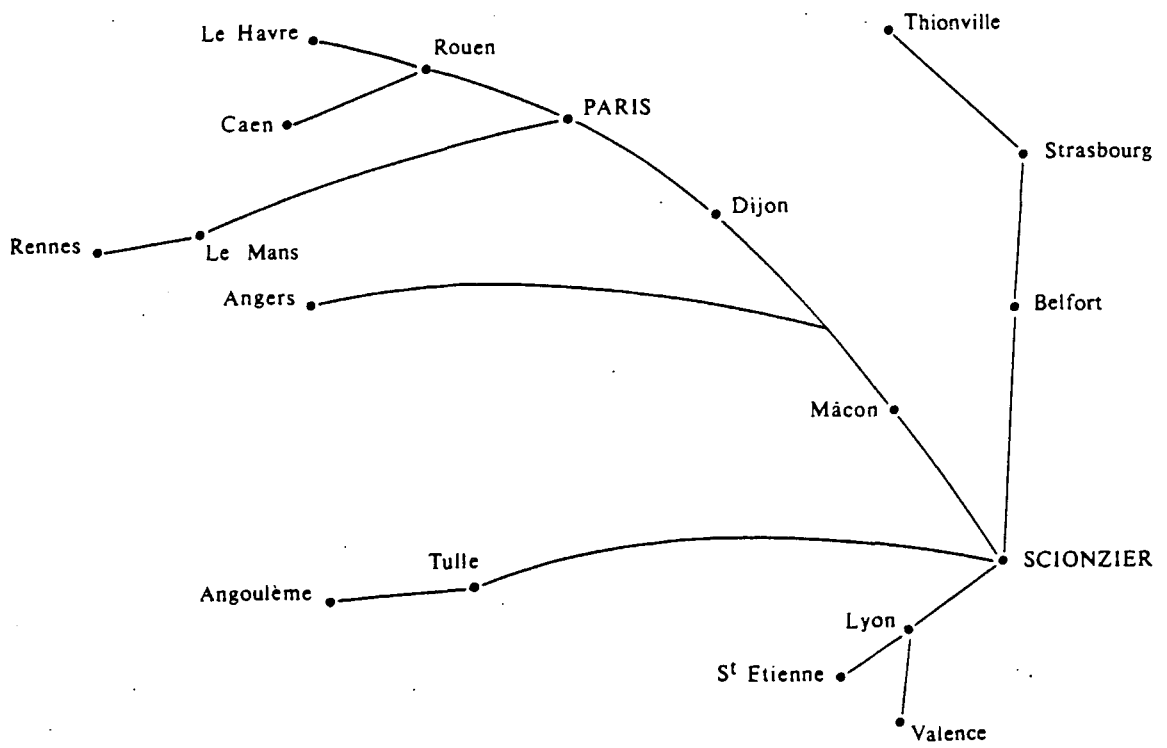
de 1 t. de rouleaux de papier.

- le jeudi : retour sur Grenoble. 700 km.
- le vendredi : déchargement de 7 t. de papier à Grenoble, de 8 t. de papier à Chambery et retour dans la vallée de l'Arve.

Autre cas :

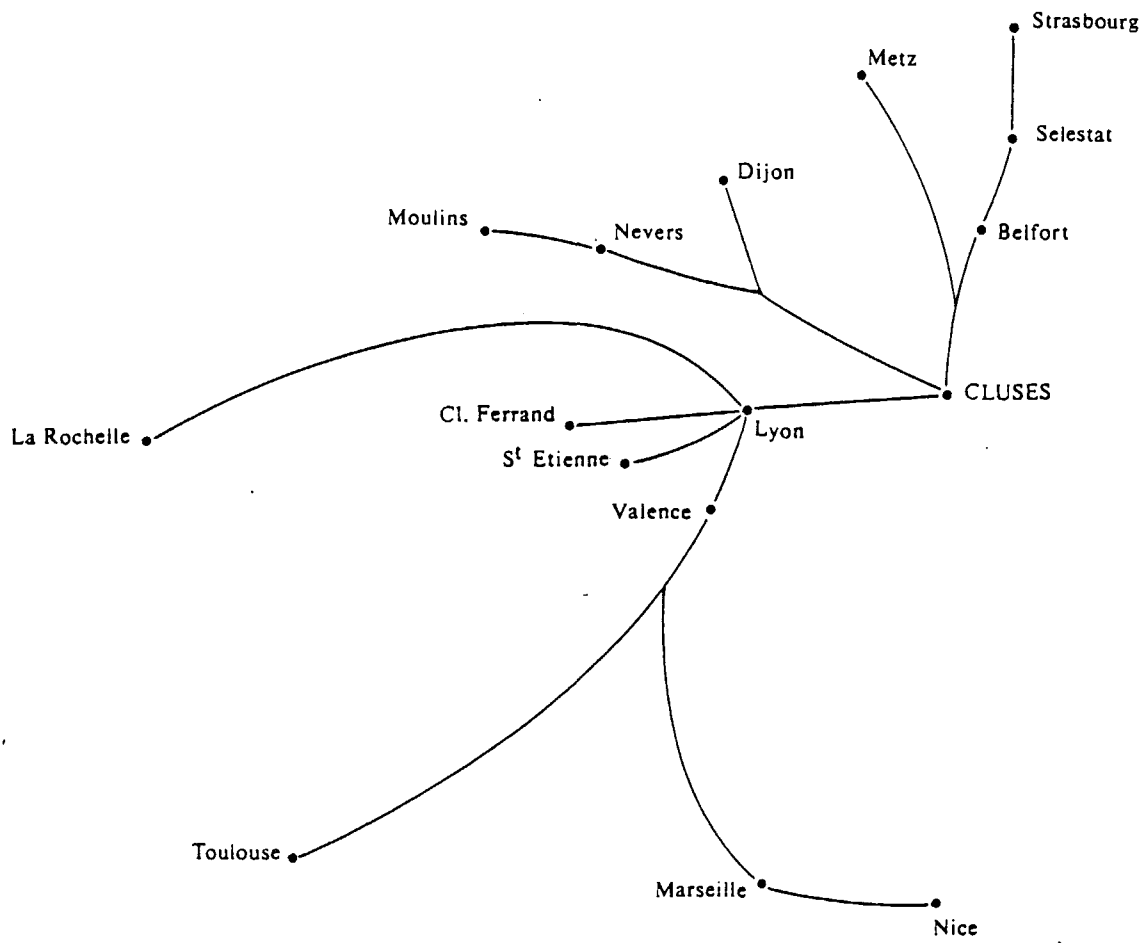
- Départ le lundi avec 10,5 t. de décolletage pour Saint-Dié, Nancy, Metz.
- Mardi : trajet à vide de Metz à Yutz. Chargement de 23 t. de barres d'acier.
- Mercredi : retour en vallée de l'Arve.
- Jeudi : dispatching.

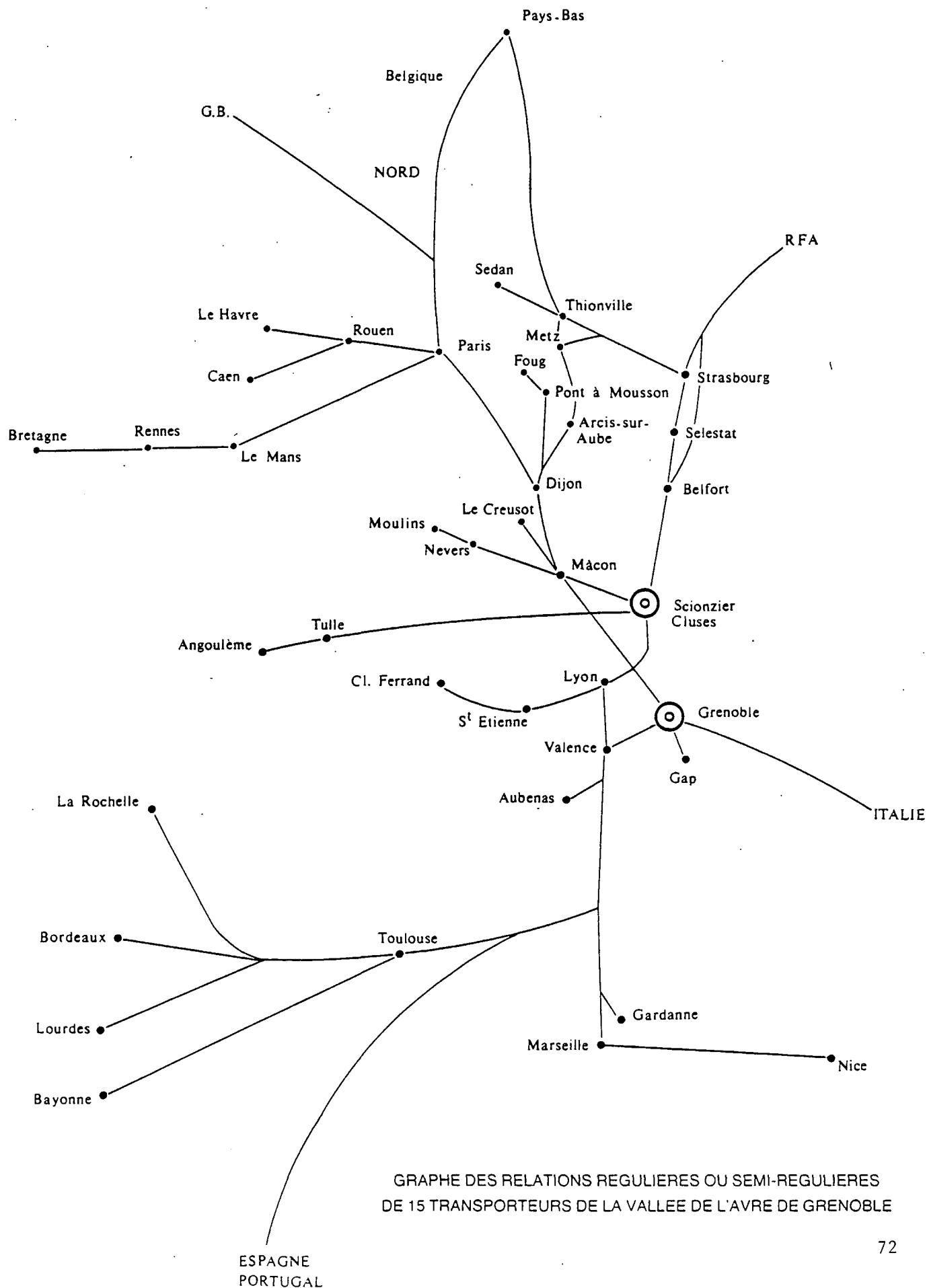
On remarquera le fret de retour constitué de produit en aval du décolletage.



UN TRANSPORTEUR SPECIALISE
DANS LE TRAFIC DE DECOLLETAGE

ITINERAIRES D'UN TRANSPORTEUR SPECIALISE
DANS LES PRODUITS DE DECOLLETAGE





GRAPHE DES RELATIONS REGULIERES OU SEMI-REGULIERES DE 15 TRANSPORTEURS DE LA VALLEE DE L'AVRE DE GRENOBLE

DIMENSIONS REGIONALES DES TRANSPORTS ?

1°) Existe-t-il une spécificité régionale des transports ?

Il existe des spécificités en ce qui concerne le transport des marchandises dans la région Rhône-Alpes. Ces spécificités sont, pour la partie alpine de la Région, un recours probablement plus important que dans d'autres espaces économiques français, à la route, en raison de la rareté des voies ferrées (réseau très peu dense), et, corrélativement, de la rareté des embranchements industriels, ainsi que la lenteurs des acheminements (ce dernier argument, entendu plusieurs fois chez les chargeurs, est refusé par la S.N.C.F.).

Il faut noter également que les sites industriels sont souvent anciens, en particulier dans l'agglomération lyonnaise, et que les embranchements industriels ne peuvent donc plus jouer pleinement leur rôle. Ainsi, à l'établissement P.C.U.K. de Pierre-Bénite, une partie des transports est assurée par la route uniquement parce qu'il n'existe pas l'espace nécessaire pour réaliser une extension de l'aire ferroviaire.

Il n'existe pas de dimension régionale des transports si l'on entend par là un comportement spécifique des acteurs du transport; si l'on entend par dimension régionale des transports un système de fonctionnement organisé dans l'espace rhône-alpin, et une répartition des modes de transport un tant soit peu influencé par les particularités physiques et économiques régionales. Elles sont sous-tendues par:

- l'action structurante du couloir rhodanien, où cofonctionnent tous les modes de transport, sous leur forme la plus moderne (sauf les gros convois fluviaux poussés de type rhénan, auxquels les écluses du Rhône ne sont pas adaptées.

- la présence d'une agglomération millionnaire sur laquelle se sont fixées toutes les activités "basiques" que l'on peut s'attendre à rencontrer, et donc toute une activité de transport, "banale" pour une grande ville, mais rare en France sous cette forme concentrée (aéroport de fret, grandes gares de marchandises, port fluvial, etc...).

- le recours au fret aérien, mal cerné par les enquêtes et qui mériterait une étude plus poussée. L'aéroport de Satolas est en effet bien équipé pour le fret, et sous-employé du fait de la cessation du pont aérien suscité pendant plusieurs années par Peugeot pour ravitailler l'usine d'automobiles du Nigéria. Par exemple Rossignol et Dynastar utilisent le transport aérien pour des envois urgents comme la reconstitution de stocks en rupture (mais non pour des approvisionnements réguliers de dépôts).

- le déploiement, au pied des Alpes et dans le Graisivaudan, d'une industrie parfois qualifiée de "type helvétique" (haute valeur ajoutée sous faible volume).

Ces quelques réflexions sont liées à une analyse régionale qui pourrait être plus poussée si le besoin s'en faisait sentir.

2°) Le comportement des acteurs

Le comportement des acteurs en revanche ne semble pas significativement différent de celui d'acteurs de transport dans d'autres Régions. Une partie très importante, non chiffrée - et probablement non chiffrable - mais estimée à 70 ou 80% du tonnage des transports engendrés par la Région Rhône-Alpes, l'est par des établissements appartenant à de grands groupes nationaux ou transnationaux (P.U.K., Rhône-Poulenc, R.V.I., Elf, Caterpillar, etc...) dont le comportement en matière de transports n'a aucune raison d'être original, lié qu'il est à une stratégie industrielle décidée ailleurs que dans la Région.

- Les gros chargeurs

Un des traits communs aux grosses entreprises, tant industrielles que commerciales, est de considérer les transports comme devant relever d'une activité spécifique et ne pas être du ressort de l'établissement. Soit qu'il existe une Direction des transports qui coordonne toute l'activité transports du groupe industriel ou commercial sur le territoire national, soit qu'elle soit partiellement confiée aux transporteurs. Ce que demandent les responsables des établissements, c'est une logistique adaptée aux besoins des établissements. Le métier des entrepreneurs, c'est de fabriquer et/ou de vendre, pas de trans-

porter. Le transport est une activité asservie.

Un des autres traits communs aux gros établissements est de préférer les transports ferroviaires lorsque ces établissements sont embranchés, et que la génération de mouvement qu'ils provoquent est suffisamment volumineuse pour le justifier (ce qui est presque toujours le cas). Le recours à la route est entraîné, soit par la brièveté du transport (entre établissements du même groupe, proches spatialement, par exemple), soit par les insuffisances (réelles ou supposées) du rail. Ainsi une partie des exportations d'eaux d'Evian sur l'Italie est assurée par la route à cause de mauvais fonctionnement des Ferrovie dello Stato. Il ressort également de l'enquête auprès de petits transporteurs que le recours à la route est préféré parce que - selon leurs responsables - la S.N.C.F. offre aux gros chargeurs des facilités qu'elle n'offre pas aux petits chargeurs.

L'enquête fait également ressortir que la région Rhône-Alpes se trouve au coeur de la compétition entre les ports de la Manche et de la Mer du Nord et Marseille. Si, globalement, Marseille l'emporte aux importations, c'est à cause du rôle joué par le Pipe-Line Sud Européen et la raffinerie de Feyzin dans le ravitaillement des industries chimiques de Lyon et de Grenoble. Mais aux exportations on relève aussi fréquemment le Havre, Rouen, Anvers, voire Rotterdam que Marseille, sans que l'on puisse toujours savoir pourquoi. On peut penser que le rôle des transitaires et courtiers maritimes est parfois déterminant, et, pour une compréhension plus extensive des mécanismes d'attraction portuaire dans la Région Rhône-Alpes, il serait bon d'étudier le rôle des différents intermédiaires situés entre les chargeurs et les armateurs.

Bien entendu, on relève aussi l'influence des facilités offertes par les ports pour des destinations spécifiques. Ainsi les expéditions de Téfal (Rumilly) transitent-elles par Marseille pour le Proche et le Moyen-Orient, par le Havre et par Anvers pour l'Amérique. Les papeteries ou entreprises de transformation du bois font venir leurs matières premières (bois, pâtes à papier) de Scandinavie ou du Canada par la Rochelle, Rouen, le Havre.

- les chargeurs petits et moyens

Les entreprises petites et moyennes utilisent beaucoup plus fréquemment (toutes choses égales par ailleurs) les transports routiers que le rail. Il existe diverses raisons à cela, parmi lesquelles sont citées fréquemment les suivantes:

- les entreprises sont rarement embranchées.

- la S.N.C.F. a une politique commerciale moins agressive; elle recherche les gros chargeurs et n'est pas intéressée par une demande de transport faible et irrégulière par son volume et ses itinéraires. Elles ne consent donc pas de facilités. Et il y a les grèves!

- il existe une plus grande facilité de contact entre les petits chargeurs et les transporteurs routiers (qui relèvent pour la plupart de la P.M.E.). Les petits transporteurs préfèrent travailler pour les petites entreprises plutôt que pour les grosses entreprises dont ils deviennent vite trop dépendants.

A ce niveau, la relation entre chargeur et transporteur s'établit directement, et on fait tout, de part et d'autre, pour éviter les intermédiaires, et en particulier les B.R.F.

Il est difficile de savoir comment s'établissent les prix, la T.R.O. n'est qu'une indication, tous les arrangements étant en fait possible discrètement. Il est difficile également de savoir qui impose ses décisions, du chargeur ou du transporteur. En fait il semble que ce soient les chargeurs, les transporteurs étant, en période de contraction du volume des échanges, continuellement à la recherche de fret pour subsister.

Il est clair en revanche que les chargeurs utilisent surtout des transporteurs routiers locaux. Les transporteurs routiers extérieurs à la Région se plaignent d'ailleurs de ne pas trouver de fret de retour sauf un peu dans l'agglomération lyonnaise. Ainsi le décolletage de la vallée de l'Arve fait fonctionner des entreprises de transport routiers de Cluses, de Bonneville, d'Annemasse, etc... Les grosses entreprises industrielles sont beaucoup moins sensibles à la recherche de fret des transporteurs de la Région. Il est vrai que nombre de marchés sont traités par un service de transports souvent parisien.

**transports et chargeurs
en basse-Normandie**

PRISE EN COMPTE DE LA FONCTION DE TRANSPORT PAR LES CHARGEURS

1 - La fonction de transport ignorée ou prise en compte récemment.

Il s'agit essentiellement des petites entreprises du secteur alimentaire. (Exemples : maraichers, mareyeurs, conchyliculteurs). Là le transport repose essentiellement (quand il est assuré par un transporteur) sur un contrat oral tacite et reconductible sans grand calcul ou discussion des coûts. Parallèlement certains transports sont effectués par le parc en propre de l'entreprise.

Toutefois, il faut nuancer cette analyse, bien souvent les entreprises enquêtées sont en voie de restructuration au niveau des transports. Toutes ont possédé et la majorité d'entre elles possèdent encore un parc en propre. En général, un ou deux véhicules (pour les petits trajets 20 à 30 kms, pour les longs trajets région programme). Leur attitude est commune face à ce parc : elle déclarent qu'elles l'abandonneront complètement ou en partie le jour où il sera inutilisable (elles ne le renouvelleront donc pas). Certaines ne renouvelleront que la partie qu'elles estiment nécessaire, indispensable toute l'année et qu'elles utilisent au maximum de sa capacité.

Globalement donc, si autrefois le coût des transports n'était pas pris en compte on peut dire aujourd'hui qu'il commence à l'être et particulièrement quand il y a existence d'un parc en propre. Dans ses quelques cas l'abandon du parc en propre se justifie par un calcul des coûts d'exploitation et d'amortissement du parc, qui trop élevés portent l'entreprise à choisir les transporteurs suivant ses besoins et à les rétribuer parfois sans discussion préalable des prix. Cette solution semble parfois aux entreprises plus rentable

que d'entetenir elles mêmes leur parc (qui dans la majorité des cas n'était pas utilisé au maximum).

Le transport par frigo (exigé pour les produits de la marée ; cas des produits de mareyage) est limité dans le choix du transporteur. En effet un seul transporteur assure ce type de transport et a des destinations régulières ce qui oblige les chargeurs à trouver des clients là où le transporteur va. Une autre destination que celle du transporteur ferait figure de transport exceptionnel et le coût du transport serait adapté à ce manquement aux habitudes. En effet dans ce cas précis le transporteur effectue des "lignes régulières" avec des groupages de marchandises de ses clients réguliers (contrat tacite). Les prix tiennent compte de ces facteurs (parallèlement le transporteur tient compte de la qualité du service : régularité et temps record et de l'absence de concurrent) cette situation fait que le chargeur dans ce cas est soumis à tous les impératifs du transport prix et destination et dans ce cas destination signifie prix. Il propose des produits obligatoirement à des clients qui sont sur "la ligne" sur le parcours et ceux-ci ont conscience des limites d'action du chargeur pour vendre ces produits donc les prix même des marchandises vendues sont en rapport parfois avec le transport. La limite dans le choix du transporteur dans ces cas là constitue un argument, un atout dans la discussion pour l'acheteur. Ainsi nous voyons à quel type de situation amène le monopole d'un type de transport routier.

2 - La fonction de transport : un choix élaboré.

Le choix du parc en propre

Concerne principalement les industries et entreprises qui ont besoin d'un transport spécialisé et les entreprises qui ne sont que des intermédiaires.

Les industries laitières ont des problèmes de transport différents aux entrées et aux sorties par conséquent deux politiques sont pratiquées. Aux entrées toutes les laiteries enquêtées font le ramassage avec leur parc en propre (la parc en propre est ici choisi car il faut des équipements spéciaux). Un transporteur ferait payé plus cher un tel service. La distribution (sorties) se fait par des transporteurs routiers (location à la demande) ou la location longue durée (plus particulièrement utilisée dans les transports réguliers pratique de transport à bas prix).

Les établissements de gros alimentaires (à une exception près) et d'approvisionnement agricole (matériel et céréales pratiquent des politiques mixtes, c'est à dire en majorité avec parc en propre et quelques transports à la demande qui complètent le parc à certaines périodes de l'année. Est également utilisé le contrat longue durée pour des circuits réguliers. Ces entreprises ont essentiellement pour fonction d'être des intermédiaires et associent au stockage la redistribution qu'elle assurent elles mêmes.

Le choix de la location longue durée

Le contrat de location longue durée concerne tous les secteurs, tous les transports : approvisionnement, inter-usine, distribution. Il suppose un régularité des transports à effectuer donc une certaine taille de l'entreprise. Cette solution apparaît comme rationnelle : pas d'entretien, d'amortissement des véhicules, plus longues journées de travail des transports et absence de conflits sociaux.

Exemple : Thomson CSF : pratique les locations de camions en contrat longue durée ceux-ci font des navettes fixes entre les diverses unités des groupements avec lesquels l'établissement consulté à le plus de rapports. Ces navettes peuvent fonctionner par étape, exemple : départ Cherbourg avec la navette vers Malakoff, pour approvisionnement repris

en charge par la navette Malkoff Toulouse. Intérêt de cette politique : la sophistication du matériel transporté nécessite des précautions de manutention et de transport dont le chargeur doit s'assurer, c'est dans ce cas précis un avantage supplémentaire (à ceux cités plus haut en faveur du choix de la location longue durée).

LES TRANSPORTEURS

1 - LES INFRA-STRUCTURES

1.1 - Les infrastructures de circulation

* D'une manière très générale

On ne peut pas parler, à propos des principaux axes routiers de la Basse-Normandie, d'insuffisances notoires susceptibles d'entraîner de graves perturbations dans les échanges économiques avec les autres régions. Le réseau routier est par ailleurs en bon état général.

Toutefois nous mettons en évidences quelques problèmes.

- Mauvais état d'entretien de la R.N. 174 Carentan, Saint Lô, Vire ce qui a pour conséquence immédiate de mettre à l'écart du développement économique régional le bocage du centre de la Manche et le bocage Virois.

- Sur certaines liaisons et en particulier la R.N. 13 entre Bayeux et Cherbourg, la circulation est fortement ralentie par de nombreuses traversées d'agglomération, (et parmi celles-ci principalement Isigny et Valognes) et les difficultés de dépassement dues à la configuration des lieux ; les travaux récents suppriment progressivement ces inconvénients.

- On constate une inadaptation du réseau à certaines activités locales ; ainsi le réseau routier du Val de Saire n'est pas adapté à la taille des poids lourds qui viennent prendre des chargements. Les infrastructures routières n'ont pas dans ce cas précis suivi les orientations économiques locales (maraichage).

- Un problème du même type se pose à l'heure actuelle (depuis 78) avec l'implantation dans une région à prédominance agricole (élevage de bocage) de grands chantiers

(construction de la centrale nucléaire de Flamanville, et usine de retraitement des matières radioactives de la Hague).

Les voies de circulation s'avèrent trop étroites ce qui en dehors des problèmes d'accessibilité pose des problèmes de sécurité.

* Des trafics de type différents

- Trafic intra régional (Cf. SRIR). Le trafic intra régional s'effectue sur les routes départementales que l'EPR (Etablissement Public Régional) considère d'intérêt régional, globalement cela correspond aux axes suivant :

- . Bayeux, St Lô, Granville, Villedieu, Avranches,
- . Caen, Thury, Condé, Vire, Flers, Domfront,
- . Honfleur, Pont l'Evêque, Vimoutiers, Gacé,
- . Bellème, Nogent le Rotrou.

- Trafic inter-régional, concerne la plupart des R.N. :

- . R.N. 13, 174, 175, 176, 158, 138, 26.

ainsi que l'autoroute A 13.

- Trafic international : concerne essentiellement l'axe Calais, Bayonne qui emprunte en Basse Normandie la R.N. 138.

2 - ANALYSE DU COMPORTEMENT DES CHARGEURS

* Situation en Basse Normandie pour 1981.

829 entreprises dont 756 ayant leur siège en Basse Normandie sont inscrites aux registres des transporteurs et des loueurs des départements de la région (824 dont 745 en 1980) employant environ 5 400 salariés étant précisé que 85 % d'entre elles emploient moins de 10 salariés.

* Echantillon

Nous avons choisi de procéder à des questionnaires entretiens parmi les plus grandes entreprises, ce qui donne non pas un échantillonage sur les différents degrés d'activité. trois grandes catégories se distinguent :

- . Les petites entreprises de transport de moins de 10 employés qui dans les faits sont soumises au contingentement. (Deux entreprises consultées). Si elles sont en nombre considérables leur politique du fait de leur taille les met à la merci des chargeurs. Elles jouent toutefois un rôle par rapport à l'ensemble de la profession dans la mesure où n'ayant pas de choix dans la politique à mener elles "cassent les prix" acceptant parfois des prix en dessous de la T.R.O. ceci a une incidence immédiate sur l'ensemble de la profession qui est de rabaisser globalement les prix des transports.

Le nombre des entreprises de ce type est relativement stable, toutefois cela ne révèle pas pour autant une stabilité de la profession : chaque année un certain nombre (Cf. Tableau I) de ces entreprises apparaissent, qui seront soumises à leur tour aux mêmes conditions d'existence. Ce faible volant de petites entreprises disparaissant et se renouvelant constamment fait chuter les prix du transport et

détermine les conditions d'existence de la profession. Dès lors la T.R.O. ne joue plus son rôle (qui est à l'origine une mise en jeu de la concurrence à l'intérieur d'une fourchette) elle devient le prix minimum dans le meilleur des cas, (c'est ce qui amène les transporteurs à revendiquer le maintien de la T.R.O. "pour assainir la profession" mais également le relèvement de celle-ci) .

Tableau I

BASSE NORMANDIE

	1980	1981
Nombre des entreprises	824	829
Nombre d'entreprises créées	43	42
Nombre d'entreprises radiées de la profession	38	25
Nombre d'entreprises en règlement judiciaire	7	11

Après avoir expliqué pourquoi il faut analyser la situation des entreprises de moins de dix salariés nous étudierons les entreprises de plus de 10 salariés que nous avons décomposé comme suit :

- . Les entreprises soumises au contingentement et faisant des transports nationaux,
- . Les entreprises pratiquant partiellement ou en totalité le transport international.

Cette distinction se justifie dans la mesure où elles ont un statut différent. Nous chercherons à voir si avec un statut différent elles ont des comportements différents.

* Les transporteurs de moins de dix salariés.
2 enquêtés, le fonctionnement de ces deux entreprises est différent.

Le premier possède une licence d'exploitation. Son activité s'inscrit dans toute la France. Son activité se divise en deux secteurs (Messagerie, chargements industriels). Cette entreprise est en progression depuis 10 ans.

La seconde au contraire voit son activité baisser. Elle effectue des transports de messagerie en contrat de longue durée.

Dans les deux cas nous constatons une utilisation du contrat longue durée avec assurance de retour payé. Par conséquent ces deux entreprises n'utilisent pas les bureaux de fret et ne pratiquent pas l'affrètement libre au retour. Ces petites entreprises dont l'équilibre financier est sans aucun doute difficile à tenir, pratiquent une politique de chargement "sure" au détriment d'une politique plus souple mais dont les aléas ne pourraient pas être supportés. Ce qui fait que ces entreprises sont dépendantes vis à vis des chargeurs. Toutefois elles se prononcent pour la T.R.O. puisque le système d'exploitation "choisi" ne permet pas ou peu la discussion des prix. Le chargeur marchandera d'autant plus et sera d'autant plus "fort" dans la discussion d'un prix de transport X global qu'il propose l'affrètement de retour.

* Les transporteurs "nationaux" (7)

a - Ces transporteurs "nationaux" ont une politique, qui dans l'ensemble privilégie deux éléments :

- la sécurité et la régularité des contrats longue durée, avec le retour assuré et par conséquent une marge de discussion des prix étroite ;
- et à l'inverse une partie des activités est dirigée vers l'affrètement libre avec usage ou non des bourses de fret. Une telle utilisation de leur parc de camion ne leur assure pas une "sécurité" (des prix et de travail) mais leur donne la possibilité de discuter les prix. Ceci est illustré par des métaphores telles que : "On ne met pas tous nos oeufs dans le même panier".

Les autres formules sont peu prisées. Les deux formules employées ensemble dans la même entreprise sont en fait un moyen terme entre la sécurité et la rentabilité.

La situation de ces entreprises nationales est très différente, les précautions de ces professionnels varient en fonction de leurs situation particulière.

- + Ceux qui transportent des denrées périssables (produits maraichers, produits de la mer, bêtes vivantes), et c'est une grande partie des transporteurs bas-normands, n'ont pas de problème en ce qui concerne la circulation le week-end. Les transporteurs des autres matières sont soumis à l'interdiction de circulation pendant les week-end et se considèrent donc laissés.
- + La T.R.O. est souvent considérée comme un moindre mal car si elle implique très souvent l'utilisation du prix le plus bas en revanche elle ne permet pas (légalement) de descendre en dessous de ce prix. D'autant plus que tous les types de transports ne sont pas soumis à la T.R.O. (exceptions jalousie réactions corporatistes). On relève au cours des entretiens un désir d'augmentation de celle-ci (jusqu'à + de 30 %). En effet les réglementations en

matière de conduite ont fait parfois baisser le rendement du parc des camions de 30 %. Ceci provoque la demande de compensation. La suppression de la T.R.O. n'est qu'accidentellement réclamée (2 fois sur 19 enquêtes) car elle est une protestation contre les "Casseurs de prix". (Il ne faut pas oublier que la profession est caractérisée par un fort volant de faillites d'entreprises, et de création de nouvelles entreprises.) *Ce qui ne plaît guère à l'ensemble du reste de la profession qui voudrait voir jouer la concurrence des critères tels que la rapidité ou la qualité du transport etc... Ces éléments ne sont pas négligeables car ce manque de concurrence, et de ce fait la qualité très irrégulière des services rendus poussent certains chargeurs plus exigeants sur la qualité que le prix, à devenir transporteur eux-mêmes.

* Cf. l'analyse sur les entreprises de moins de 10 salariés.

b) Critique des infrastructures routières.
(De la part des enquêtés).

Ces critères mettent en valeur les insuffisances déjà relevées dans la présentation générale du réseau.

- traversée des villes
- interdiction de traverser les agglomérations (Lisieux).

c) Les critiques, revendications des transport par rapport à la réglementation (essentiellement T.R.O. contingentement).

- + T.R.O. (problèmes déjà longement évoqué ci-dessus),
- + Interdiction de circulation les week-end (pour les transporteurs concernés).
- + Contrôles routiers de gendarmerie trop fréquents

(ce qui entraîne parfois des retards dans les délais de livraison ou fait manquer un passage pour la traversée (cas du transport international) vers la Grande-Bretagne).

+ La réglementation du temps de conduite soulève un tollé général. Le problème du salarié est rarement évoqué par les personnes (cadres ou chefs d'entreprises) que nous avons rencontrés. Ils défendent leur point de vue qui est celui de la rentabilité en un mot : Rentabilité. L'amélioration des conditions de travail des conducteurs n'est pas leur fait. Ils ne sont pas prêts à payer le prix de l'effort qui permettrait de voir les conditions de travail des chauffeurs s'aligner sur celles des autres. Ce qui de ce fait, implique une complicité du personnel qui ne peut maintenir et améliorer son pouvoir d'achat que par une durée hebdomadaire de travail souvent proche de 60 heures. D'où une attitude de "laisser faire" devant les violations fréquentes faites par les chauffeurs de la réglementation ; laisser faire qui n'implique pas du tout que le chauffeur soit "couvert" par son chef d'entreprise "s'il se fait prendre tant pis pour lui". Néanmoins il est clair qu'un chauffeur se trouvant à 150 kms de son domicile le Vendredi soir, continuera sa route, quel que soit son chargement et quel que soit le nombre d'heures de conduite déjà effectuées.

Ce "dédain" des enquêtés pour les conditions de travail des chauffeurs est flagrant dans la réponse de 2 enquêtes faites à propos de la création d'aires de repos pour les chauffeurs "Pas concerné" ou "Non" ou encore "La concentration des chauffeurs serait dangereuse et, est peu souhaitable".

* Les entreprises de transports internationales.

a) La politique des entreprises internationales.

Nous nous trouvons en présence d'entreprises parfois multi-nationales ou d'entreprises importantes. Ceci favorise une politique dans le choix des chargeurs qui est fondée sur l'affrètement libre et donc la discussion des prix (l'affrètement dans ces cas ce fait avec une base de clients communs, des habitués en quelque sorte, mais sans qu'il y ait un quelconque engagement écrit). La politique de l'affrètement libre est majoritairement notée chez les entreprises consultées c'est une tendance qui prolonge et amplifie celle déjà remarquée chez les transporteurs au rayonnement national. Le choix des marchés étant plus important, plutôt que la recherche de la régularité.

Notons également que les transporteurs internationaux ne sont pas soumis au contingentement ni à la T.R.O., ils ont donc une plus grande liberté quand à leur politique d'affrètement.

Mais ils pratiquent souvent également des transports nationaux en employant les A.T.I.E. et en poursuivant leur route avec un petit chargement vers l'étranger. Ainsi ils peuvent pratiquer le transport national dans licence et légalement.

b) Les infrastructures

Mêmes critiques au niveau Bas-Normand que pour les transporteurs nationaux.

c) Critiques, revendications des transporteurs par rapport à la réglementation.

La prise en compte des problèmes des chauffeurs est

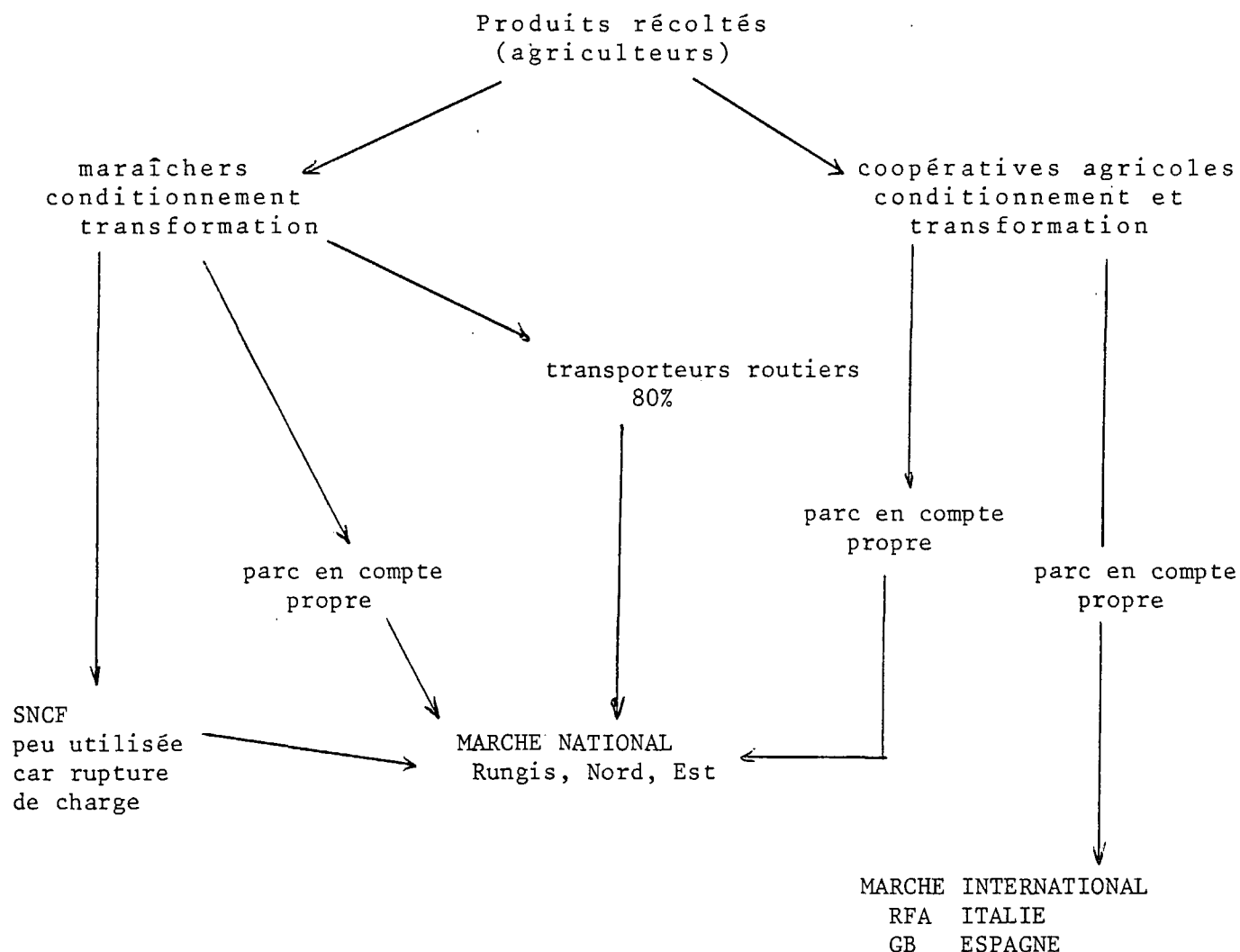
quasiment inexistante. Ces professionnels n'étant pas soumis ni à la T.R.O. ni au contingentement ne souhaitent pas voir naître des plateformes, dans la mesure où elles permettraient à une certaine catégorie de professionnels de briguer des marchés que le contingentement par exemple les empêche de réclamer.

Les revendications de ce secteur sont variées. Elles sont redondantes par rapport à celles des transporteurs nationaux en ce qui concerne la réglementation de la circulation les week-end et les contrôles routiers. Certains réclament un allègement des taxes (T.V.A. sur le gazole et sur les taxes d'exploitation). Souvent là encore on constate le regret de l'application du temps de travail des chauffeurs sans que soient pris en compte les problèmes spécifiques de ceux-ci.

Les exploitants qui échappent au contingentement et à la T.R.O. réclament cependant le maintien de l'une ou de l'autre de ces réglementations. Ce qui est compréhensible dans la mesure où la T.R.O. permet parfois d'empêcher la "casse des prix" et le contingentement limitant l'accès à la profession, et maintient un marché ouvert et la discussion des prix reste possible.

EXEMPLES DE CIRCUITS-FILIERES PRODUITS/TRANSPORTS

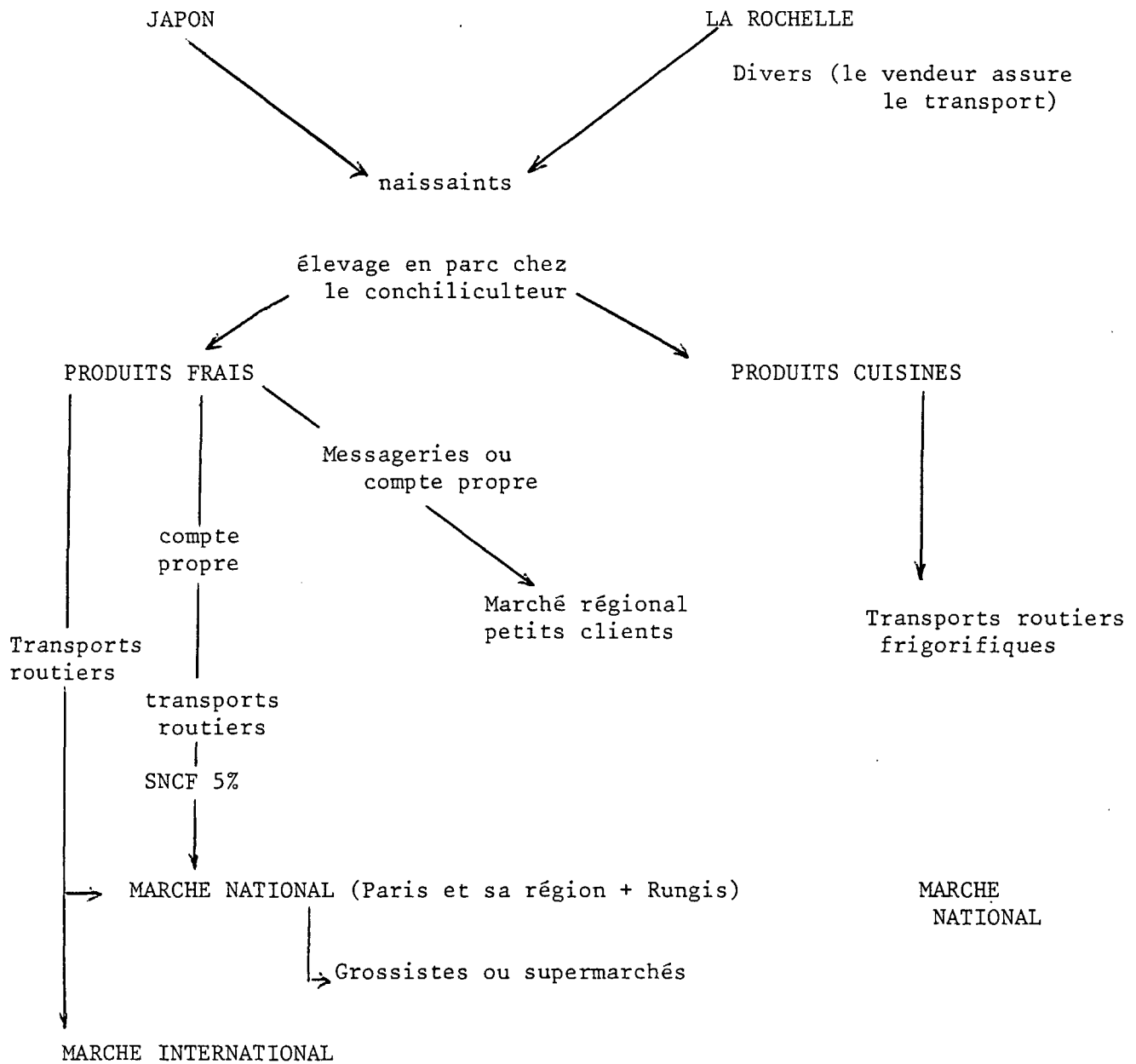
LES PRODUITS MARAICHERS



Pour les maraischers, il y a peu de possibilités dans le choix du mode de transport car la SNCF leur impose une rupture de charge (temps + manutention = élévation des coûts). Le parc en compte propre n'est que très peu utilisé, s'il existe chez les maraischers, il n'est pas important (1 à 2 camions). Car ces derniers affirment qu'ils n'amortissent que très difficilement un tel achat. La tendance actuelle est à l'utilisation du matériel possédé jusqu'à usure définitive, sans renouvellement ultérieur.

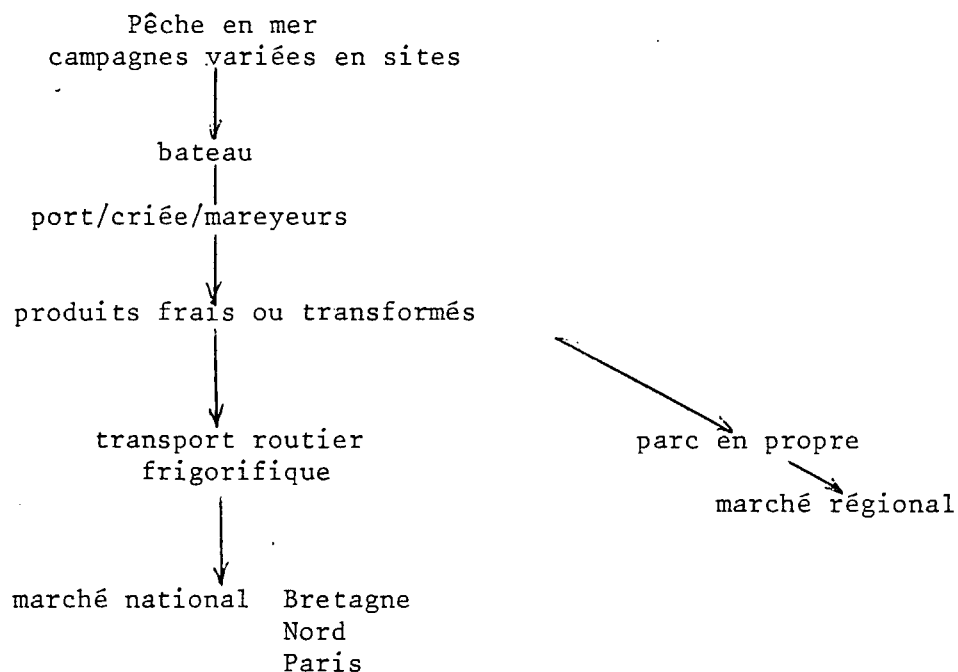
Les coopératives, par contre, assurent leurs transports elles-mêmes, dans une majorité de cas, et font de l'affrètement libre au retour, ce qui permet d'amortir le matériel sinon de le rentabiliser.

PRODUITS ALIEUTIQUES CONCHILICUTLURE



Importante zone de conchiculture, la Basse-Normandie alimente la France, et occasionnellement l'étranger (RFA). Les conchiliculteurs ont un parc propre quand ils ont des marchés réguliers (régularité des destinations et des quantités). Pour les faibles quantités et pour les clients occasionnels, ils utilisent, au niveau régional, les messageries et au niveau national, la SNCF (très faiblement) et surtout les transporteurs routiers. Ces comportements sont le résultat de calculs et d'études de prix.

MAREYEURS



Le circuit de distribution des produits de la pêche est simple. Les mareyeurs s'en remettent au transport frigorifique assuré par des routiers qui offrent des temps de transport record. A Cherbourg, le marché des mareyeurs, et ses sources d'approvisionnement (caisses, etc...) sont dépendants des dessertes des transporteurs qui ont une sorte de monopole dans la définition des aires géographiques de desserte. Ainsi un mareyeur ne pourra pas s'approvisionner à La Rochelle car le transporteur n'a pas intérêt à étendre son réseau qui se limite à la Bretagne et au nord de la France;

Ces politiques de transport de la part des chargeurs sont le résultat des constatations suivantes:

- coût trop élevé d'un parc pour l'entreprise seule,
- la part des transports dans les produits frais s'élève (coût de l'énergie),
- irrégularités de l'approvisionnement, en conséquence le parc propre ne serait pas utilisé constamment.

EVALUATION ET PROSPECTIVE

Au terme de la présentation régionalisée des informations obtenues, une conclusion serait mal venue, car l'ampleur du travail, qui demeure à entreprendre dans ce domaine, conduit plus à dresser critique et propositions. Certes des permanences se dégagent, mais elles ne clarifient pas nécessairement les résultats obtenus. Elles seront rappelées, mais tout aussi importantes sont les incertitudes liées - la question demeure - à la nature de la profession, à des erreurs de méthode, à la difficulté de collecter une information homogène ?

Un certain nombre de réticences sont apparues clairement au cours de enquêtes, ayant pour résultat de limiter la portée des informations obtenues. Ainsi des chargeurs "agricoles" du midi fruitier et viticole, qui, dans les cas de crise européenne (importations italiennes, élargissement de la CEE à l'Espagne ...) agissent précisément contre le transport, et de toute manière manifestent souvent une grande méfiance à son égard. Ainsi de petits transporteurs routiers qui manifestent leur "poujadisme", ainsi de plus gros, pour lesquels il faut que cela roule, d'abord ... etc ...

Il ressort de tout cela une impression peu propice au rassemblement d'une information cohérente. Et il est manifeste que les mêmes échos, les mêmes remarques, les mêmes réflexes, pourrait-on dire, ont été enregistrés dans les réponses, quelle que soit la région. Impression d'un secteur d'activité où, à côté des grandes entreprises, s'est développé un microcosme aux multiples facettes, et où les principaux comportements sont réglés par l'absence de règles: refus ou méfiance à l'égard de l'officiel ou de l'administratif, pratique de l'arrangement au cas par cas, rejet des structures. Mais, pourtant cela fonctionne sans aucun doute.

Ces impressions peuvent dominer, par effet de masse, car ils sont les plus nombreux, les petits qui manifestent ainsi leur méfiance à l'égard d'un marché où les conditions de réussite sont des plus difficiles. Un des justificatifs étant qu'il y a aussi dans le domaine du transport de très gros, voire des monopoles. On entre alors dans une autre problématique, avec d'autres formes d'organisation logistique, avec d'autres enjeux aussi. Pourtant on a pu identifier dans telle ou telle région, des monopoles exercés par de petites entreprises dans leur secteur économique et géographique, la spécialisation des fonctions et la pulvérisation des services offerts autorisant ainsi le découpage de petits fiefs.

Ainsi se trouve posé le problème d'une méthodologie de collecte de l'information adaptée à des acteurs aux comportements différents. Si ceux des grandes sociétés, voire des groupes, sont finalement identifiables suivant les principes de leur logique économique, il est beaucoup plus difficile de saisir la rationalité des PMI/PME, qu'elles relèvent de la production ou du transport. Toutefois c'est sans doute dans ce domaine que les enseignements de cette recherche apparaissent les plus fructueux.

D'une manière générale, la tendance au développement chez les petits chargeurs d'une attitude de dégageant des opérations de transport est assez nette. Les incertitudes économiques conduisent à ne pas entraîner des risques économiques supplémentaires en investissant plus dans l'opération de transport. Cela est attesté par la tendance à l'extinction du compte propre chez les chargeurs petits et moyens. Les véhicules possédés, lorsqu'ils existent, sont utilisés jusqu'à usure, mais le parc n'est pas renouvelé. Il est alors fait appel à des transporteurs dont la sélection relève d'une combinaison complexe de facteurs économiques et géographiques. Suivant la plus ou moins grande proximité d'un transporteur organisé à l'échelle nationale -SNCF ou grande entreprise routière-, il est fait appel à ses services. Suivant la dimension des lots, il est fait appel à telle de ces sociétés d'importance, ou à de petits transporteurs routiers.

Une différence apparaît selon la nature des flux de marchandises. D'une manière générale, les flux d'approvisionnement sont plus importants que les flux de distribution, cela particulièrement dans le secteur de la production industrielle. Ainsi est-il fait appel à de grandes sociétés -ferroviaire ou routières- pour les approvisionnements; par contre, l'éclatement des lots à destination du marché de consommation conduit, en raison de la variété géographique des destinations, à faire appel soit aux petits transporteurs routiers, soit aux services de messageries, dont le développement est à souligner. Toutefois, cette remarque ne s'applique que partiellement aux productions agricoles et alimentaires, les flux d'approvisionnement passant souvent par une collecte diffuse organisée vers un site de concentration - centre de traitement, de conditionnement, puis d'expédition - à partir duquel s'organise la distribution.

De la sorte, le compte propre tend à devenir la particularité de sociétés grandes ou moyennes, encore certaines composant entre l'utilisation d'un parc, dont le fonctionnement est assuré par la production régulière, le surplus, qui parfois peut devenir majoritaire dans les expéditions, étant confié à des transporteurs routiers, suivant des conditions de contrat très variables. Si nombre de grandes sociétés accordent des contrats de durée, il y a aussi toute une marge de transports qui s'effectue sans contrat précis. Ce qui entraîne une absence de garantie pour les petits transporteurs. D'un point de vue, ce volant de transport est mis à profit, par les plus grands, pour répondre, pratiquement en toutes conditions, à leurs besoins de transport. D'un autre point de vue, la situation des transporteurs est très vulnérable, et les plus petits sont toujours en quête de l'opération, réalisée parfois dans des conditions précaires, qu'il s'agisse d'économie, voire de sécurité.

La méfiance exprimée par nombre de transporteurs à l'égard des moyens organiques, qui leur sont offerts, est peut-être surprenante, mais à coup sûr révélatrice. Dans toutes les régions, la méfiance exprimée à l'égard des bourses de fret a été sou-

lignée. Par analogie, sans doute hâtive par manque d'information, des formules envisagées, telle que celle des plateformes régionales, sont généralement mal accueillies: crainte de voir remises en cause les pratiques actuelles mal contrôlées, mais adaptées à la relative anarchie qui caractérise les enlèvements, refus de cohabitation d'entreprises ou de modes concurrents, méfiance à l'égard de toute modification réglementaire ... ?

Mais une dominante demeure, et plus forte qu'attendue, celle de l'appartenance régionale. Ce sentiment est surtout développé chez les transporteurs routiers, petits et moyens, qui s'élèvent contre les pratiques, d'abord des sociétés dont l'activité couvre tout le territoire, voire s'exerce à l'étranger, mais tout autant contre celles de leurs homologues. Dans les différentes régions, est apparu chez les transporteurs routiers un comportement de défense de leur territoire de chargement et de leurs itinéraires de livraison. Cela pose le problème, à l'échelle nationale, des frets de retour. Car il est bien évident que les transporteurs de telle région, qui n'admettent pas qu'un concurrent vienne charger sur leur "territoire", se trouvent parfois dans la situation inverse, lorsqu'après livraison à plusieurs centaines de kilomètres, il s'agit de ne pas rentrer à vide. Il y aurait sans doute beaucoup plus à apprendre d'une exploration des pratiques géographiques des transporteurs, qu'il s'agisse des petits, qui travaillent souvent au coup par coup, ou de plus grands qui ont établi des réseaux, notamment en messageries, dotés pour eux de cohérence économique et géographique. Sans oublier les effets du comportement des chargeurs, qui détiennent, malgré tout, toujours l'initiative du processus de transport.

Si une recherche de ce type peut être approfondie, en regard notamment de l'enseignement méthodologique qu'elle peut apporter, et déjà exploité par ailleurs, il importe de souligner, qu'en l'état actuel, la difficulté de l'exploitation statistique des informations collectées n'a pu être résolue, en raison des incohérences relevées, liées pour partie à l'absence de fiabilité des réponses obtenues: soit parce que, parfois les interlocuteurs ne recensaient pas systématiquement les informa-

tions nous intéressant, soit parce qu'il apparaissait qu'elles étaient partiellement fabriquées. Une réflexion importante est sans doute à développer sur la construction et la circulation de l'information dans le domaine du transport de marchandises. Une des difficultés tient au fait qu'une partie relève des chargeurs, l'autre des transporteurs, et que leur articulation est loin d'être évidente à identifier.

Il semble pourtant, cela étant encore attesté, que le transport demeure une activité captive, et qu'il importe de bien distinguer ce qui relève de la gestion des processus - il faut alors considérer les chargeurs -, de ce qui relève de l'exécution - il s'agit du complexe chargeur/auxiliaires/transporteurs. Aussi pour en apprendre plus faut-il se doter d'outils simples et rigoureux, permettant d'écarter au maximum les zones d'ombre, et plus précisément nées de phénomènes de recouvrement, des acteurs différents pouvant couvrir le même champ, mais selon des pratiques opposées. En dépit des apparences, les processus développés dans les opérations de transport ne sont pas linéaires, alors que les projets d'explication relèvent souvent de ce modèle. Le pari est alors de tenir en dépit de cette contradiction.

QUESTIONNAIRE 2

TRANSPORTS

DATE I. IDENTIFICATION DE L'ETABLISSEMENT.

- Localité Code postal commune 1 → 5
- Numéro de l'enquête Numérotation par commune 6 → 7
- Nom 8 → 17
- Activité N°SIRET 18 → 31
-
- Code APE 32 → 35
- Nature de l'entreprise : 36 → 37
- 01 Entreprise à établissement unique
02 Artisanat
03 Entreprise à établissements multiples, dimension régionale
04 Entreprise à établissements multiples, dimension nationale
(tous les établissements dans la région ou les établis-
sements dans plusieurs régions)
- Nom et siège de l'entreprise si établissements multiples
- -----

- Code postal commune 38 → 42
du siège
- Effectifs salariés de l'entreprise : en unités 43 → 46
- Effectifs salariés de l'établissement : en unités 47 → 50
- Décomposition des effectifs salariés de l'établissement :
- personnel roulant, chauffeurs : " 51 → 53
- personnel sédentaire : " 54 → 56
- dont : - administration, secrétariat 57 → 59
- manutention dans l'établissement 60 → 62
- entretien et maintenance du parc, mécanique 63 → 65
- Dans le cas d'une entreprise à plusieurs établissements, localisation
nombre d'établissements dans la région : 66 → 67
en France, à l'exclusion de la région d'implantation de
l'établissement enquêté : 68 → 69
- Localisation des cinq établissements les plus importants : 70 → 75
(établissement enquêté exclu) 76 → 79
- Code du département français d'implantation
97, Europe continentale
98, Iles britanniques
99 : pas d'information

II. ANALYSE DES MOYENS MATERIELS DE L'ETABLISSEMENT.

II.1. - Parc de véhicules

Catégories de tonnage en charge utile

Effectif

1 à <3 | 3 à 6.5 | 6.6 à <13 | 13 à <17 | >17 T. |

	1 à <3	3 à 6.5	6.6 à <13	13 à <17	>17 T.
CAMIONS					
Fourgon ordinaire					
Fourgon isotherme					
Fourgon frigorifique					
Plateau					
Plateau à ridelles et/ ou bâchage					
Citerne à liquide					
Citerne à vrac solide					
Benne basculante					
Autres					
REMORQUES					
Fourgons ordinaire					
Fourgons isotherme					
Fourgon frigorifique					
Plateau					
Plateau à ridelles et/ ou bâchage					
Citerne à liquide					
Citerne à vrac solide					
Autres					
SEMI-REMORQUES					
Fourgon ordinaire					
Fourgon isotherme					
Fourgon frigorifique					
Plateau					
Plateau à ridelles et/ ou bâchage					
Citerne à liquide					
Citerne à vrac solide					
Autres					

Classes de puissance fiscale

TRACTEURS ROUTIERS

De 11 à 20 CV

de 21 à 25 CV

Plus de 25CV

Total

II.2 - Equipement et installations :

Terrain spécialement aménagé	Oui/non= 1/0	<input type="checkbox"/>	1
Superficie	en m ²	<input type="checkbox"/>	2,5
Superficie des bâtiments	"	<input type="checkbox"/>	6,9
Station gasole dans l'établissement	O/N	<input type="checkbox"/>	10
Atelier de mécanique dans l'établissement	O/N	<input type="checkbox"/>	11

II.3. - Gestion et comptabilité :

Secrétariat permanent	O/N	<input type="checkbox"/>	12
Présence de télex	O/N	<input type="checkbox"/>	13
Usage de calculatrices	O/N	<input type="checkbox"/>	14
Usage de l'informatique	O/N	<input type="checkbox"/>	15
Si OUI, sous quelle forme ?			
par traitement dans l'établissement	O/N	<input type="checkbox"/>	16
avec matériel propre	O/N	<input type="checkbox"/>	17
avec matériel en terminal	O/N	<input type="checkbox"/>	18
par traitement à l'extérieur	O/N	<input type="checkbox"/>	19

Nom et type
de matériel -----

Quel est l'avantage de la formule adoptée ?

III. FONCTIONNEMENT DE L'ETABLISSEMENT.

III.1. Rapports avec les chargeurs :

Chargements pris sous contrat 20

20 si OUI, contrat de longue durée (location du véhicule) 21

Si NON Nombre de mois 22 → 23

Renouvelable 24

avec quelle société : _____

chargement assuré à l'aller et au retour 25

ou liberté de trouver le fret de retour 26

Conditions particulières au contrat 27

lesquelles _____

affichage de publicité pour le chargeur 28

contrats successifs 29

29 Si NON durée moyenne des contrats en jours 30 → 31

ou en semaines 32 → 33
avec quel type de sociétés ?

Avantages de la formule retenue :

Sécurité de l'affrètement 34

Retour à charge assuré 35

Souplesse d'exploitation 36

Autres 37

Chargements pris hors contrat 38

Transport à l'affrètement 39

Usage des bourses de fret 40

Avantages et inconvénients d'une telle formule ?

Comment est assuré le fret de retour ?

NB. Lorsqu'il s'agit d'un artisan, l'analyse des rapports avec les chargeurs peut être détaillée aisément. Toutefois, dès qu'il existe un parc de plusieurs véhicules, et nécessairement dans le cas d'un établissement important, une répartition des moyens entre les différentes formules pratiquées (part de l'activité, nombre et type de véhicules affectés) est nécessaire.

Récapitulatif

- Contrat de longue durée avec chargement aller/retour assuré :
- Contrat de longue durée avec fret de retour non assuré :
- Contrats successifs de l'ordre d'un mois :
- Contrats successifs de l'ordre de la semaine :
- Chargements par bourse de fret :
- Chargements libres :

Préciser sur quelle base est faite la répartition :

 Suivant les informations disponibles, la répartition de l'activité peut être traduite en fonction du nombre de véhicules, si le parc est relativement homogène, du kilométrage annuel parcouru (au total), du tonnage transporté...

III.2. ACTIVITE DU TRANSPORTEUR.

Kilométrage annuel parcouru, suivant le cas			
par l'établissement	en dizaines km		41 → 46
par véhicule ou- par catégorie de véhicules :			
Dans ce dernier cas	-----		47 → 52
définir la catégorie	-----		53 → 58
	-----		59 → 64
Tonnage annuel transporté, suivant la même répartition			
par l'établissement	en centaines T.		65 → 70
par véhicule ou par catégorie de véhicules :			
	-----		71 → 76

	-----		104

III.3. Aire géographique de l'exercice du transport :

L'objectif des questions qui suivent est de déterminer dans quelle partie du territoire s'exerce l'activité du transporteur, ce qui implique de déterminer les points extrêmes de desserte, les principaux itinéraires parcourus et, si possible, la part relative de trafic sur ces itinéraires. Les questions proposées constituent un guide, qui peut être utilement complété selon les circonstances. L'information rassemblée doit permettre de dresser la carte de l'aire identifiée, et donc comporter des indications géographiques précises.

	Localités de chargement			Localités de déchargement		
	Dans la région	France	Etranger	Dans la région	France	Etranger
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						
1						
2						

IDENTIFICATION DES PRINCIPAUX ITINERAIRES DE TRANSPORT

- Pour chaque ligne 1, indiquer localité d'origine et localité de destination ;
- pour chaque ligne 2, indiquer sous localité d'origine, nature majoritaire des marchandises, sinon "divers", et si possible estimation du tonnage.

III.4. CONDITIONS D'EXERCICE DE LA PROFESSION.

Conditions techniques :

- L'augmentation de capacité des véhicules, depuis une dizaine d'années, répond-elle selon vous à l'évolution de la profession ? 1
- à la progression du marché ? 2
- est-ce que cela entraîne des difficultés de chargement complet ? 3
- si OUI, est-ce que cela conduit à travailler systématiquement sous contrat de longue durée ? 4
- est-ce que cela vous assure une plus grande garantie de travail ? 5
- est-ce que cela vous rend beaucoup plus dépendant des chargeurs ? 6
- si OUI, préférez-vous cette situation d'affrètement et de dépendance aux risques de ne pouvoir charger ? 7

si NON,

- Estimez-vous qu'un transporteur routier peut travailler uniquement en utilisant les services des bourses de fret ? 8

Pourquoi ? -----

- Si vous travaillez sous contrat, quelles sont les conditions qu'il vous importe d'y voir figurer ?
- Assurance de parcours sur des itinéraires réguliers ? 9
- Assurance de transport suivant un calendrier régulier ? 10
- Assurance de fret de retour ? 11
- si NON, pourquoi préférez-vous la liberté de choisir le fret de retour ?

- si vous disposez dans votre parc de tracteurs et de semi-remorques, vous arrive-t-il de passer des contrats différents
- pour le tracteur 12
- pour la remorque 13
- Vous arrive-t-il d'effectuer des retours avec une remorque différente de celle utilisée à l'aller ? 14

Usage des infrastructures :

- L'organisation et l'état du réseau routier, dans votre région, répond-il à vos besoins ? 15
- Si NON, quelles sont les principales difficultés rencontrées ?
- Traversée de localités : 16
- lesquelles principalement ?
- -----

- Interdiction d'emprunter certaines voiries ? 17
- lesquelles par exemple ?
- -----

- Préférez-vous utiliser des itinéraires secondaires en dépit de l'allongement du parcours ? 18
- Recherchez-vous systématiquement l'itinéraire le plus court
- en kilométrage 19
- en temps de parcours 20
- Vous accordez-vous des interdictions de circulation des fins de semaine ou des jours fériés ? 21
- Quelles influences ont-elles sur vos conditions de travail ?
- -----

- Sur les longues distances, utilisez-vous les autoroutes s'il en existe sur votre itinéraire ? 22
- Quels en sont les avantages ?
- -----

- ou les inconvénients ?
- -----

- Souhaitez-vous le développement de gares routières avec lieux de repos et parc de stationnement adaptés ? 23
- Souhaitez-vous le développement de plates-formes régionales de chargement et de déchargement, aux conditions réglementaires moins restrictives que celles actuellement pratiquées dans les bourses de fret ? 24

- Pouvez-vous caractériser l'évolution de votre entreprise au cours des dix dernières années ?

- Conditions de développement de votre parc :

en capacité	-----	1970
	-----	1980
en nombre de véhicules	-----	1970
	-----	1980
en kilométrage parcouru par an	-----	1970
	-----	1980
en tonnage transporté par an	-----	1970
	-----	1980

Si nécessaire retenir une date différente dans les années soixante-dix

Etes-vous propriétaire de votre véhicule	-----	25
Suivant la nature de vos véhicules	-----	26
du parc éventuellement proportion	-----	

Si NON, votre véhicule est-t-il sous contrat de leasing/crédit-bail ?

27

vos véhicules sont-ils sous contrat de leasing/crédit-bail ?

éventuellement proportion ----- 28

Si NON, votre véhicule est-il sous contrat de location ?

29

vos véhicules sont-ils sous contrat de location ?

éventuellement proportion ----- 30

Si vous travaillez sous contrat avec des chargeurs, est-ce que cette situation a favorisé votre développement ?

si OUI, pourquoi ?

31

Quelles sont à votre avis, les mesures réglementaires qui pourraient être prises pour améliorer l'exercice de votre profession ?

- au niveau régional -----

- au niveau national -----

IV. TRAFIC EFFECTUE PAR UN VEHICULE DE L'ETABLISSEMENT AU COURS DE LA SEMAINE PRECEDANT L'ENQUETE (*).

Jour de la semaine	Distance parcourue dans la journée en km Total dont à vide	Nature précise des marchandises et conditionnement (vrac, caisses, fûts, rouleaux, cartons, conteneurs, palettes...)	Quantité en tonnes de chaque marchandise	Lieu de chargement (1)		Lieu de déchargement (2)		Conditions du service : - chargement en bourse de fret, - opération sous contrat de longue durée - opération sous location
				Ville ou commune	Département ou pays étranger	Ville ou	Département ou pays étranger	
LUNDI								
MARDI								
MERCREDI								
JEUDI								
VENDREDI								
SAMEDI								

(*) Lorsque l'établissement comporte plusieurs véhicules, retenir l'activité d'un véhicule gros-porteur, jugée significative par le transporteur.

Trois types de trajets peuvent être rencontrés :

- parcours direct,
- circuit avec chargements partiels successifs puis déchargements partiels successifs, distinguer s'il y a ou non circuit de ramassage (chargement) et, à la fois, circuit de distribution (déchargement), plusieurs cas sont identifiables : circuit au chargement et au déchargement, circuit seulement au chargement ou au déchargement,
- navettes : transports identiques sur le même parcours, au cours de la même journée, pour la même marchandise.

(1) Dans le cas de circuit, indiquer le premier lieu de chargement, en soulignant l'existence de circuit de ramassage.

(2) Dans le cas de circuit, indiquer le dernier lieu de chargement, en soulignant l'existence de circuit de distribution.

Relever ci-dessous, un ou des exemples de circuit, suivant les possibilités d'information.

I. IDENTIFICATION

- Localité _____ Code postal de la commune 1→5
- Numéro de l'enquête Numérotation par commune 6→7
- Nom _____ 8→11
réduire à dix lettres
- Activité N° SIRET 18→30
- Code APE 31→34
- Type d'établissement : 35→36

01 Agriculture : Coopérative	08 Industrie : autre
02 Agriculture : SICA	09 Commerce : gros alimentaire
03 Agriculture : GIE	10 Commerce : gros industriel
04 Agriculture : autre	11 Commerce : succursaliste
05 Industrie : production de base	<i>distribution gdes surfces</i>
06 Industrie : transformation	12 Commerce : autres
07 Industrie : montage	13 Autres
- Environnement économique : 37→38

01 Etablissement unique	04
↓ Etablissement d'une entreprise à unités multiples	
02 établissement de premier ordre	
03 établissement de second ordre	
- Nom et nature de l'entreprise :

-----	Code postal commune du <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	39→42
-----	<i>siège</i>	
-----	01 Groupe international	→44
	02 Filiale française	
	03 Sté nationale	
	04 Autre	
- Dimension géographique de l'entreprise : 01 Multinationale, 02 nationale 03 interrégionale 04 régionale 05 locale 06 autre 45→46
- Effectifs salariés de l'établissement : en dizaines 47→50
- Effectifs salariés de l'entreprise : en dizaines 51→54
- Si l'établissement fait partie d'une entreprise à établissements multiples : nombre d'établissements de l'entreprise en France 55→56
 en Europe, (France exclue) 57→58
- Localisation des cinq établissements les plus importants de l'entreprise (établissement enquêté exclu) : 59→62
 Code département/France : Europe 97; autres 98 63→66

II. Localisation de l'établissement par rapport aux infrastructures de transport.

- Desserte par autoroute, distance du plus proche échangeur 67 → 68
distance en km, si 00 pas d'autoroute à moins de 98 km
- Desserte ferroviaire : 1 embranchement particulier 69
 2 utilisation d'une gare 70 → 71
distance de la gare en km, jusqu'à 98km
- Desserte par voie d'eau : *distance en km jusqu'à 98 km* 72 → 73
- Port maritime : distance *distance en km jusqu'à 900 km* 74 → 76
- Aéroport : distance *distance en km jusqu'à 900 km* 77 → 79
- Desserte par conduite dans l'établissement : oui 1 non 0 80

1. Produits en entrée.

1. Produits en entrée.	NATURE	ORIGINE <i>Localité département pays étranger</i>	QUANTITE <i>Tonnes/ /jour ou tonnes/ /an</i>	CONDITIONNEMENT			COLIS			MODE UTILISE										
				YRAC		Yrac	Palettes	Conteneurs	Fer	Rte	Eau	Mer	Air							
				Solide	Liquide															
a) approvisionnement primaire : produits n'ayant subi aucune transformation.																				
b) approvisionnement intermédiaire : produits plus ou moins transformés, en provenance ou non d'établissements du même secteur d'activité, de la même entreprise...																				
c) produits en retour de sous-traitance.																				
d) approvisionnements énergétiques.																				

Selon l'information disponible, indiquer OUI/NON, ou répartition en tonnage, ou en pourcentage.

2. Produits en sortie.

	NATURE	DESTINATION <i>Localité département pays étranger</i>	QUANTITE <i>Tonnes/ /jour ou Tonnes/ /an</i>	CONDITIONNEMENT					MODE UTILISE											
				VRAC		COLIS			Fer	Rta	Eau	Mer	Air							
				Solide	Liquide	Vrac	Palettes	Conteneurs												
a) Produits transformés livrés comme production intermédiaire à un autre établissement.																				
b) Produits transformés confiés en sous-traitance à un établissement de la même entreprise																				
c) Produits transformés livrés en sous-traitance à un établissement extérieur à l'entreprise																				
d) Produits transformés livrés sur le marché commercial par l'intermédiaire d'une succursale ou d'un service de l'entreprise																				
e) Produits transformés livrés directement sur le marché commercial																				

Selon l'information disponible, indiquer OUI/NON, ou répartition en tonnage, ou en pourcentage.

IV. STRATEGIE.

1. Organisation autonome des transports. 0 non ; 1 oui 1
- L'établissement a un bureau transports 0 ; 1 2
 - Dispose ou non d'un parc en compte propre. 0 ; 1 3
 - camions nombre 4 → 5
 - semi-remorques " 6 → 7
 - remorques " 8 → 9
 - tracteurs " 10 → 11
 - " " 12 → 13
 - wagons en propriété " 14 → 15
 - wagons en location de longue durée " 16 → 17
 - bateaux en propriété " 18 → 19
 - bateaux en location de longue durée " 20
 - Fait appel systématiquement à la location de transport routier: nom des transporteurs 0 ; 1 20
 - location à la demande 0 ; 1 21
 - locations sur contrat de durée 0 ; 1 22
 - 23
2. Organisation dans le cadre d'une entreprise pluri- établissements. 0;1 24
- L'établissement est intégré dans un plan de transport. 0 ; 1 24
 - Description de l'organisation*
 - L'établissement a un bureau transports. 0 ; 1 25
 - L'établissement dépend du bureau transports de l'entreprise. 0 ; 1 26
 - Appréciation du degré d'initiative. Nul : 1 ; faible : 2 27
moyen : 3 ; fort : 4
3. Organisation confiée à une auxiliaire de transport. 0 ; 1 28
- Identification des auxiliaires* 29
 - Raisons de ce choix. Le transport ne doit pas relever de l'établissement de production : 1
 - Détail à relever* Tâche trop lourde : 2
 - Raisons du choix du mode.
 - Détail à relever*
4. Organisation globale.
- Intérêt de la politique adoptée : Bonne efficacité aux entrées : 1 30
Bonne efficacité aux sorties : 2
 - Détail à relever* Bonne ef. aux entrées et sorties : 3
 - Est-il fait usage des bureaux de frêt routier ? 0 ; 1 31
 - Dans quelles conditions ?
 - Détail à relever*
 - La même politique est-t-elle suivie pour les entrées et les sorties ? 0;1 32
 - Si non détail à relever*

V. RAPPORTS AVEC L'"ENVIRONNEMENT".

Lors de la création de l'établissement, les facteurs d'ordre transports et infrastructures ont-ils été pris en compte ?	<i>oui : 1 ; non : 0</i>	<input type="checkbox"/>	33
L'implantation est-elle récente ?	<i>Si OUI, année de création</i>	<input type="checkbox"/>	34-35
Quels facteurs sont intervenus dans le choix de localisation ?			
<i>Détail, mais notamment ...</i>			
Relations avec le siège social	0/1	<input type="checkbox"/>	36
Relations avec des zones ou des établissements d'approvisionnement	0/1	<input type="checkbox"/>	37
Relations avec des intermédiaires	0/1	<input type="checkbox"/>	38
Relations avec le marché commercial	0/1	<input type="checkbox"/>	39
Présence d'infrastructures	0/1	<input type="checkbox"/>	40
Autoroute, voie rapide	0/1	<input type="checkbox"/>	41
Fer	0/1	<input type="checkbox"/>	42
Eau		<input type="checkbox"/>	43
Ces choix se sont-ils avérés justifiés ?	0/1	<input type="checkbox"/>	44
Si non, pourquoi ?			
Amélioration ou dégradation des infrastructures	0/1	<input type="checkbox"/>	45
Changements de politique de certains transporteurs	0/1	<input type="checkbox"/>	46
Modification de stratégie de l'établissement ou de l'entreprise	0/1	<input type="checkbox"/>	47
Modifications du marché d'approvisionnement	0/1	<input type="checkbox"/>	48
Modifications du marché de distribution	0/1	<input type="checkbox"/>	49
La chargeur est-il appelé à intervenir auprès de l'administration locale,	0/1	<input type="checkbox"/>	50
régionale	0/1	<input type="checkbox"/>	51
Directement	0/1	<input type="checkbox"/>	52
par l'intermédiaire d'une représentation	0/1	<input type="checkbox"/>	53
syndicat	0/1	<input type="checkbox"/>	54
organisme agricole	0/1	<input type="checkbox"/>	55
chambre de commerce	0/1	<input type="checkbox"/>	56
L'administration apparaît-elle comme un partenaire dans l'organisation des transports, et dans la solution des problèmes posés ?	0/1	<input type="checkbox"/>	57
à quel niveau :			
municipalité	0/1	<input type="checkbox"/>	58
directions de l'Équipement	0/1	<input type="checkbox"/>	59
services ministériels	0/1	<input type="checkbox"/>	60