

74 bis

TROISIÈME PARTIE

SECTEUR PRODUCTIF ET SECTEUR TRANSPORT



III - SECTEUR PRODUCTIF ET SECTEUR TRANSPORT

III.1 - ANALYSE DE LA DEMANDE

L'étude de cette partie repose principalement sur les entretiens réalisés dans les villes avec les responsables locaux, les entreprises créatrices de demande de transport et les entreprises de transport (cf. annexe).

% consacré au transport	0 à 1	1 à 3	3 à 5	+ de 5	Total
Nombre d'entreprises	7	6	6	4	23

Le tableau ci-dessus explicite la part du chiffre d'affaires consacrée au transport par les entreprises tous secteurs. Cette répartition est à prendre avec beaucoup de réserve, les réponses transmises par les entreprises à cette question étant assez vagues ou nulles, à cause sans doute du manque de précision de cette notion.

T 30 - Répartition de l'effectif salarié suivant le chiffre d'affaires.

(entreprises tous secteurs)

ES \ CA	- 20	de 20 à 100	de 100 à 300	+ de 300	Total
>10	6	2	0	0	8
10 → 50	2	3	1	0	6
50 → 99	1	1	4	2	8
100 et +	0	1	2	5	8
Total	9	7	7	7	30

Degrés de liberté = 9

$$\chi^2 = 25,846$$

$$P(\chi^2) = 99,78 \%$$

Ce tableau, semblable à celui réalisé pour les entreprises de transport, concerne les entreprises tous secteurs hormis le transport, interrogées par l'enquête postale. Le test du χ^2 confirme que la liaison entre les deux caractéristiques est significative à 99,8 % permettant de les identifier pour la suite de l'étude.

La demande de transport est donc analysée ici dans son ensemble, les problèmes relatifs aux relations entre compte propre et compte d'autrui étant étudiés plus loin.

Deux traits marquent l'agriculture dromoise : la prédominance des productions fruitières et le développement de l'aviculture sous sa forme industrialisée (cf. monographie). Cette activité fait de la Drôme un fort consommateur de produits céréaliers, principalement tourteaux et soja.

./.

La presque totalité de la consommation annuelle (50 000 tonnes en 1978) arrive via Marseille pour les tourteaux. Elle emprunte alors la voie fluviale et est ensuite acheminée par route ou par fer (cf. le transport fluvial). Ce sont les coopératives agricoles qui assurent ensuite leur redistribution par camions. Valence joue ainsi le rôle de port potentiel et de pôle redistributeur pour la région.

Une grande quantité d'engrais est également importée par Toulouse, Sète et la Tunisie.

En ce qui concerne les denrées périssables, il n'existe pas de statistiques fiables. La production de fruits et légumes est l'objet d'une fuite incontrôlable difficile à chiffrer mais importante. Ce trafic marginal échappe aux circuits traditionnels.

Pour les entreprises de transport, cette saison fruitière engendre un fret important et cause aussi des problèmes logistiques. La concentration de cette activité sur quatre mois entraîne une forte demande de transport sur cette période. Il est alors souvent fait appel à d'autres transporteurs ou tout au moins à d'autres véhicules de la Vallée du Rhône et du Vaucluse. Cela entraîne des effets secondaires repris dans le chapitre IV. Les principaux points d'expéditions se situent à Rungis, dans la région de Strasbourg et sur l'Allemagne vers Tours, Nantes et l'Angleterre.

La région valentinoise est toutefois plus importatrice qu'exportatrice pour les fruits et légumes. Cette importance du volume d'importation s'explique par le rôle de pôle joué par Valence. Ainsi les myrtilles de Suède, destinées à Grasse et à Marseille transitent par Valence (cf. annexe). La Société La Valentinoise par exemple, originellement société coopérative de producteurs locaux a constitué une SARL qui achète pour Valence et sa région la gamme complémentaire des produits locaux.

Ces transports de fruits et légumes sont généralement pris en charge par l'acheteur. Pour l'international, cette marchandise sert de fret retour aux transporteurs étrangers sauf dans le cas de très grandes entreprises (comme DANZAS qui ont réussi à s'implanter sur l'Angleterre par exemple). Pour le marché français, les transporteurs sont choisis par le client et sont généralement des transporteurs locaux. Ainsi, par exemple, une chaîne de magasins à grande surface impose à des exploitants agricoles de Valence leur propre transporteur même s'il est valentinois. Ce qui fait dire au secrétaire du syndicat des transporteurs routiers de Valence que le fret important n'est plus régional.

Le transport ferroviaire est aussi utilisé pour les transports de fruits : soit les coopératives louent un wagon (25 tonnes) et s'occupe elles-mêmes du transfert jusqu'à la gare avec leurs véhicules, mais plus généralement avec un transporteur public, soit en période de pleine récolte, elles font appel à un affréteur qui s'occupe du wagon et du transport. Cependant, le recours à la SNCF n'est pas généralisé malgré les efforts de prospection et de mise en place d'une structure horaire adaptée (voir chapitre concurrence modale).

Pour le responsable de l'agence commerciale SNCF de Valence, la désorganisation chronique d'un grand nombre de coopératives sert le transport routier. Et ce type de transport même s'il est d'un coût élevé permet des transports de faible tonnage et une rigidité moins grande dans les horaires.

Dans la région d'Angers on retrouve les mêmes traits dominants :

- Pour les céréales le solde est positif mais les coopératives disposent d'un parc propre, ce qui n'entraîne pas une importante demande de transport.
- Pour les engrais, la proximité du port de Nantes permet au transport routier de récupérer une partie fret qui est plutôt traditionnellement ferroviaire, évitant des ruptures de charges.
- En revanche, les engrais venant de l'Est de la France sont acheminés par fer (cf.annexe, compte rendu DDA Angers).
- Pour les fruits et légumes les problèmes posés à Valence se retrouvent à Angers, même si les coopératives et les groupements disposent plus souvent d'un parc propre.
- Les pommes sont exportées par la route et par le fer.
- Pour le marché des animaux, les acheteurs organisent eux-mêmes le transport en affretant des transporteurs de la région.

La production horticole dont l'Anjou est la première région productrice en France est une activité demandeuse de transport. En général, une part de l'ordre de 70 % du fret est assurée par le transport public tant du point de vue des approvisionnements en terreaux, sable, fumier, engrais et emballages divers que du point de vue des livraisons de végétaux. La presque totalité est transportée par route.

Les grands travaux d'aménagement de la Vallée du Rhône ont forgé à Valence un secteur BTP important. Les entreprises drômoises rayonnent bien au-delà du département, surtout vers le sud où se traitent d'importants marchés. Leur capacité d'intervention leur permet de répondre à des offres importantes même éloignées en distance. Cette activité a toujours constitué un domaine particulier pour les entreprises de transport malgré la concurrence du rail pour certains transports lourds. Et le secteur transport, avec la construction de l'autoroute A.7 a grandement accru la pénétration des grosses entreprises dans ce secteur. Le secteur des transports à Angers n'a pas bénéficié de la demande massive de transport créée à Valence par les grands travaux de la Vallée du Rhône. Il constitue cependant une demande régulière. Ainsi l'entreprise Bouchemaine exporte du sable vers la Mayenne, de la briquetterie vers la Loire-Atlantique. Le fret retour est constitué par le plâtre, le ciment et les engrais de la Rochelle et de Saint Malo.

La demande de transport dans le BTP vient surtout des Ardoisières dont la région est riche. Et même si les ardoisières effectuent elles-mêmes le petit transport des carrières aux entrepôts, l'évolution du marché et les importations ont bénéficié aux transporteurs.

En effet, les ardoises d'Angers sont de haute qualité et pour faire face à l'accroissement de la demande, les entreprises productrices d'ardoises ont importé d'Espagne des ardoises de qualité inférieure. En 1981 le tonnage importé est supérieur au tonnage produit sur place, même si les chiffres d'affaires correspondants sont encore à l'avantage d'Angers.

Tous ces transferts ont créé une demande de transport importante et l'entreprise Ardoisières d'Angers par exemple employant 1 500 salariés et produisant un total de l'ordre de 100 000 tonnes par an est en contact avec 10 transporteurs dont 2 sont de grande taille. Ils approvisionnent pour cette seule entreprise près de 50 dépôts répartis dans toute la France, particulièrement dans le Nord-Ouest (cf. comptes rendus d'entretien).

L'industrie à Valence est caractérisé par une grande diversité d'activité et par une croissance relativement vive de 1960 à 1975. Il s'agit surtout d'entreprises implantées à Valence avant la guerre qui ont réorienté leur activité. Elle n'a pourtant pas pour le secteur des transports l'importance relative qu'elle a par rapport à l'économie locale. En effet, les activités industrielles dominantes à Valence sont des activités de pointe qui sont peu pourvoyeuses de fret. Ainsi CROUZET emploie un personnel nombreux pour créer une forte valeur ajoutée à des produits peu pondéreux. De plus, d'une part les clients étrangers imposent de plus en plus que les chaînes de montage soient sur place. Aussi, CROUZET avec 70 % du marché de l'électro-ménager en Grande Bretagne n'a induit aucun transport vers ce pays. D'autre part, ces entreprises comme CROUZET, SOGEME ou RHONE POULENC disposent d'un réseau d'approvisionnement et de distribution indépendant de l'offre de transport (cf. monographie).

Au début des années 70, les produits pétroliers ont constitué pour les transporteurs un fret intéressant. Depuis quelques années, la tarification devenant défavorable, les entreprises comme BOREL (cf. compte rendu d'entretien de l'entreprise BOREL en annexe) qui avaient une double activité d'affréteur et de transporteur se sont détachées du transport de produits pétroliers pour s'implanter plutôt dans le domaine des produits chimiques, dont le trafic est régulier et hautement spécialisé, ce qui en exclut un certain nombre de petits concurrents. Le transport pétrolier est désormais plutôt assuré par des petits transporteurs, directement en contact avec le client et qui ne font que du transport citerne. La SNCF assure aussi une partie du transport pétrolier.

Ainsi, à Angers, le fuel en provenance de Donges en Loire-Atlantique est récupéré dans un centre de stockage puis redistribué ensuite par les camions des sociétés co-propriétaires du centre de stockage. (cf. transport ferroviaire). A Angers le secteur industriel a évolué de la même façon. Et les implantations de DBA et de CII-HB n'ont pas entraîné avec elles un flux important de transport. Il est significatif à cet égard qu'une des principales conditions d'implantation de ces deux entreprises à Angers ait été l'installation d'une ligne aérienne...

Dans le secteur de la distribution et de la messagerie, le rôle du transport est important.

De nombreuses entreprises sans être totalement dans ce secteur, y puisent une part non négligeable de leur activité. Ce que les entreprises de transport ont perdu en transport lourd, elles le récupèrent partiellement sous forme de petits colis transportés par messagerie. Le rôle de pôle distributeur de Valence et d'Angers a été déjà observé. Il a contribué au développement des activités de stockage et de distribution. Ainsi les exportations lourdes de Reims transitent par Valence. De même Angers distribue une partie du fret arrivé par le port de Nantes. Le rapport de ce secteur d'activité avec les transports est double :

- D'une part un travail plus sophistiqué et complémentaire du transport comme le stockage, gestion compliquée depuis la crise par le coût très élevé que représentent les stocks pour les entreprises ou l'étiquetage et la distribution que certains gros clients confient à des transporteurs ayant intégré à leur activité une technicité propre.
- D'autre part, le transport effectué pour le compte de grandes surfaces ou pour le compte de leurs fournisseurs. Ce transport, contrairement au précédent est réduit à son expression la plus simple et la pression exercée par ces clients est très vive. De nombreux petits transporteurs sont obligés de la pratiquer et c'est sans doute dans ce secteur que la concurrence se fait sentir le plus.

De façon à observer les différents types de transport réalisés par un même transporteur, avec ses destinations et ses frets retour éventuels, trois transporteurs d'Angers ont été retenus et leurs différents frets décrits schématiquement :

- Transports UZUREAU, petite entreprise de 10 salariés, créée en 1961;
- Transports JOLLIVET, entreprise de taille moyenne employant 25 salariés, créée en 1965;
- Transports CALBERSON International, filiale à Angers de la Société Calberson. Cette agence est spécialisée dans l'affrètement.

	Sortie d'Angers	Destination	Entrée à Angers	Provenance
Calberson International	Produits agricoles : . pommes . aliments pour bétail	GB, USA Italie	Electronique et mécanique . produits semi-finis (Thomson) . pièces détachées (Motorola)	Italie USA
	Aluminium (PUK) Electronique (CII - HB) Automobile (DBA) . pièces auto	RFA, USA Monde entier " "	Fonderie Pas de fret retour de G.B.	Espagne
Transports UZUREAU	Produits agricoles (coopératives) . laiterie et vin	Val de Loire Bordeaux	Messagerie	Bordeaux
	BTP . tuyaux ciment (à l'année) . transport d'agrégat	Val de Loire Angers	} retour à vide	
	Messagerie (petits lots) . sous-traitance PTT	Maine, Sarthe Maine & Loire	} retour à vide 1 fois sur 2 } ciment en sac + chaux	Maine Sarthe
Transports JOLLIVET	Produits agricoles . viande des abattoirs . viande des abattoirs . oignons à fleur . maraîchage (salades)	Rungis Sicile (fromage) → Milan (confiserie) → Angers, Paris Italie RFA	Bière, sucre, charcuterie Fruits et légumes Sel	Rungis Italie Est France
	BTP . ardoises	Région Parisienne, Est de la France		
	Fer blanc de conserve	Italie	Conserves	Italie

Source : S.E.D.E.S.

III.2 - CROISSANCE DES ENTREPRISES DE TRANSPORT

Ce chapitre a pour objectif d'analyser l'évolution des entreprises de transport des régions de Valence et d'Angers en la confrontant à l'évolution du secteur productif dans les deux zones.

Les outils d'analyse sont constitués essentiellement des résultats de l'enquête réalisée auprès des entreprises de transport.

Le tableau 31 met en rapport la taille de l'entreprise en 1980 et la croissance de son activité. C'est en fait un double tableau, la croissance de l'activité étant fournie pour deux périodes : 1965-1975 et 1975-1980.

Le tableau suivant reprend les grandes lignes du tableau de façon synthétique et qualitative.

./.

T 31 - Croissance de l'activité et taille de l'entreprise de transport.

Effectif salarié en 1980	de 0 à 5		de 5 à 9		de 10 à 20		Plus de 20		Total	
	65-75	75-80	65-75	75-80	65-75	75-80	65-75	75-80	65-75	75-80
Croissance										
Décroissance ou stabilité	3	2	3	3	1	2	1	0	8	7
Croissance	2	4	3	7	4	3	3	5	12	19
Forte croissance	0	0	0	0	0	2	1	3	1	5
Total	5	6	6	10	5	7	5	8	21	31

Degrés de liberté = 6

Pour la croissance de 1975 à 1980 : $P(\chi^2) = 85,2\%$

T 32 - Croissance moyenne et effectif salarié.

Période	de 0 à 5	de 5 à 9	de 10 à 20	Plus de 20
1965-1975	-	+	++	++
1975-1980	+	+	++	+++

- Stabilité ou décroissance
 + faible croissance
 ++ croissance
 +++ forte croissance

Les entreprises ont été classées selon leur effectif salarié en 1980. Le tableau est donc légèrement biaisé, puisque certaines entreprises ont peut être changé de catégorie d'effectif salarié entre les deux périodes. De plus, les entreprises récentes n'ont pu répondre pour la période allant de 1965 à 1975. Quand à celles qui ont connu une trop forte baisse sur cette période, elles ont disparu et ne figurent donc pas non plus dans ces résultats. Néanmoins, malgré ces remarques, il semble que la première période ait été plus difficile que la seconde. De même, les moyennes et grandes entreprises de transport ont maintenu une certaine croissance, parfois forte, pour les très grandes, même si ramené à une période annuelle, cet accroissement se révèle assez modéré.

Le test du χ^2 pour la période 1975-1980 montre que les résultats ne sont pas très significatifs. Pour la période 1965 à 1975, les résultats sont encore un peu moins contrastés, les deux premières colonnes ayant une structure analogue, de même que les deux dernières.

Le tableau 33 répartit les entreprises de transport suivant leur croissance récente et le type d'activité principale.

T 33 - Croissance des entreprises de transport et type d'activité principale.

Type d'activité Evolution	Non spécialisé	Messagerie- distribution	BTP/ citerne	Total
Stabilité	5	0	3	8
Croissance	9	3	3	15
Forte croissance	1	3	0	4
Total	15	6	6	27

Degrés de liberté = 4

$$\chi^2 = 9,3825$$

$$P(\chi^2) = 94,7 \%$$

Les entreprises sont classées suivant leurs spécialisations. Les entreprises non spécialisées connaissent pour la majorité une croissance modérée, pour certaines une baisse, mais la tendance générale est plutôt à la croissance. Les entreprises de messagerie-distribution sont toutes en situation de croissance, la moitié même en situation de forte croissance. En revanche, c'est pour les entreprises spécialisées dans le BTP et le transport par citerne que la situation s'est avérée la moins bonne puisque la moitié de ces entreprises ont connu sur cette période une baisse ou au mieux la stabilité. L'autre moitié a connu une faible croissance. Aucune n'a connu la forte croissance. Ces observations sont soulignées par un test du χ^2 significatif à 95 %.

La fin de la période des grands travaux et l'arrêt de l'exploitation intensive des carrières de Creys-lès-Villes (région de Valence) est la raison principale de la baisse d'activité du transport de BTP. Ces entreprises ont tendance actuellement à se tourner vers la location de véhicules.

En ce qui concerne la messagerie distribution, le développement de cette activité est directement lié au rôle de plaque tournante que jouent Valence et dans une moindre mesure Angers. Une étude réalisée en 1980 sur l'autoroute Genève-Valence (1) met en évidence cet état de fait pour Valence : la position de la Drôme et de Valence en particulier, en fait un lieu privilégié du transit de marchandises. Sans que l'on puisse prévoir un développement industriel important dû à ce caractère, l'un des secteurs-clés de l'activité régionale est certainement le stockage et la distribution de biens.

C'est une branche d'activité qui se développe et pour laquelle les municipalités enregistrent de nombreuses demandes d'implantation. Angers a également cette position de plaque tournante (cf. le chapitre sur les infrastructures), qui donne de l'importance aux fonctions stockage et distribution, et, par contrecoup, aux transports du type messagerie-commerce.

Le tableau suivant complète le précédent, en répartissant les entreprises suivant leur année de création et leur secteur principal d'activité.

./.

(1) "Autoroute du Sillon Alpin Genève-Valence", Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie "Alpes", octobre 1980.

T 34 - Age de l'entreprise de transport et secteur d'activité .

Date de création âge Secteur	Depuis 1970 0 à 9	Entre 65 et 70 10 à 15	Entre 55 et 65 16 à 25	Avant 1955 + 25	Total
BTP	1	0	3	1	5
Industrie	1	6	3	2	12
Agro- alimentaire	2	0	1	0	3
Messagerie commerce	3	1	1	2	7
Total	7	7	8	5	27

Degrés de liberté = 9

$$\chi^2 = 13,156$$

$$P(\chi^2) = 84,4 \%$$

Le nombre d'entreprises créées entre 1955 et 1965 est le plus important mais relatif à une période de dix ans.

Ramené à la moyenne annuelle de création nette d'entreprises, ce sont celles créées entre 1965 et 1970 qui semblent les plus nombreuses.

Le nombre d'entreprises créées entre 1965 et 1970 est le même que de 1970 à 1980. Compte tenu de la différence de durée des périodes, et du fait que -a priori- une proportion plus importante d'entreprises créées entre 1965 et 1970 a eu le temps de disparaître, ce résultat montre que la période 1965-1970 a été relativement plus favorable au transport routier que la période 1970-1980. Ceci est en légère contradiction avec les tableaux 31 et 32.

./.

Pour les entreprises datant de 1955 à 1970, les secteurs d'activité étaient plutôt le BTP et l'industrie. En revanche, pour les entreprises datant de 1970, l'agro-alimentaire et la messagerie-distribution sont dominants. Encore, ces résultats doivent être nuancés, des entreprises anciennes ayant pu changer d'activité. Le tableau d'ensemble n'est significatif qu'à 95 %, en partie à cause de la répartition des entreprises datant d'avant 1955.

En plus du volume de trafic à effectuer, le caractère plus ou moins rémunérateur de l'activité joue dans l'importance relative des secteurs pour les entreprises de transport.

La tarification routière obligatoire (T.R.O.) impose, pour certains produits, une fourchette de tarif avec un écart de 14 %. Le nombre de produits soumis à la T.R.O. a eu tendance à décroître au cours des dernières années, mais il est possible que dans l'avenir il se maintienne, voire croisse à nouveau.

Il semble que la T.R.O. a plutôt tendance à protéger les transporteurs.

En BTP, la réglementation des tarifs a disparu en 1979 mais reste une référence de prix et assure une stabilité de revenus. Au contraire, en agro-alimentaire, la concurrence des transporteurs fait chuter les prix.

III.3 - RESEAU

Dans ce chapitre, l'activité du transport routier est examinée plus particulièrement sous son aspect spatial. Bien entendu, il est la continuation et la conséquence directe du chapitre précédent sur la demande de transport. C'est l'adaptation à cette demande qui façonne le réseau des transporteurs routiers.

C'est elle qui a poussé les entreprises à élargir de plus en plus leur aire de marché. Dans le tableau suivant, la classification retenue ne mentionne pas le transport international. C'est à cause du très petit nombre d'entreprises qui ont une activité nettement internationale, c'est-à-dire effectuant au moins la moitié de leur chiffre d'affaires dans les transports internationaux. La réglementation a tenté de favoriser ce type d'activité mais pourtant les transporteurs se plaignent que s'ils sont eux soumis à la réglementation à l'étranger, il n'en est pas de même pour les transporteurs étrangers en France.

T 35 - Aire de marché à la fin des années 1970 et effectif salarié des entreprises tous secteurs.

Aire du marché E.S.	Local	Régional	National	Total
- 20	3	3	3	9
de 20 à 100	1	4	2	7
de 100 à 300	0	1	7	8
+ de 300	0	0	7	7
Total	4	8	19	31

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 15,052$$

$$P(\chi^2) = 98 \%$$

Les petites entreprises se répartissent également suivant les trois aires de marché. Pour les entreprises plus grandes, la répartition se fait de plus en plus vers l'aire de marché nationale à mesure que l'on croit dans l'effectif. La presque totalité des entreprises de plus de 100 salariés a une aire de marché nationale. Le test du χ^2 est significatif à 98 %.

T 36 - Aire de marché 1977 des entreprises tous secteurs suivant l'activité.

Aire 1977 Sect. d'activité	Local	Régional	National	Total
BTP	2	1	2	5
Industrie	1	1	11	13
Agro- alimentaire	0	3	5	8
Commerce	1	3	0	4
Total	4	8	18	30

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 14,2$$

$$P(\chi^2) = 97,2 \%$$

Les entreprises du BTP sont réparties de façon homogène suivant les trois types d'aire de marché. Les entreprises du secteur industriel ont en majorité une aire de marché nationale. Ces entreprises du secteur agro-alimentaire ont une aire de marché régionale ou nationale. Le fait qu'il n'y en ait pas de locale s'explique par le fait que les entités interrogées lors du questionnaire sont des coopératives ou des groupements qui ont de ce fait une envergure au moins régionale. En revanche, pour les entreprises de messagerie-distribution il n'y a pas d'entreprise ayant une activité nationale.

Le test du χ^2 est significatif à 97 %. A partir de cette réponse des entreprises de tous secteurs sur leur aire d'activité, il a semblé intéressant de décomposer le trafic en approvisionnement et en livraison.

./.

T 37 - Comparaison de la distance parcourue pour les approvisionnements et les livraisons en fonction du secteur d'activité pour les entreprises tous secteurs.

Distance parcourue Secteur d'activité	Moins de 100		De 100 à 200		Plus de 200		Total	
	Approvi- sionnem ^t	Livrai- son	Approvi- sionnem ^t	Livrai- son	Approvi- sionnem ^t	Livrai- son	Approvi- sionnem ^t	Livrai- son
B T P	3	4	2	0	0	1	5	5
Industrie	1	3	3	4	9	6	13	13
Agro-alimentaires	4	2	2	2	1	3	7	7
Commerce	2	4	1	0	1	0	4	4
Total	10	13	8	6	11	10	29	29

Approvisionnement

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 9,537$$

$$P(\chi^2) = 85,4 \%$$

Livraison

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 10,93$$

$$P(\chi^2) = 90,94 \%$$

Les répartitions ne sont pas aussi caractéristiques pour le test du χ^2 suivant qu'on se place du point de vue des approvisionnements ou des livraisons (significatifs à respectivement 85 % et 91 %). Pour le BTP, la tendance déjà observée se confirme avec des distances plutôt limitées exceptée une entreprise qui livre à plus de 200 kilomètres. Ce phénomène est dû au caractère très spécialisé de la société Placoplâtre qui livre dans toute la France.

Le secteur industriel aurait tendance à s'approvisionner en majorité assez loin mais à livrer en moyenne sur des distances plus courtes. Ceci peut s'expliquer par la prise en compte plusieurs fois observée du critère de proximité des points de marché retenus par les entreprises dans le cas d'implantation. Et dans cette perspective, les points de livraison seraient privilégiés par rapport aux points d'approvisionnement. Le phénomène inverse paraît se dessiner pour les entreprises d'agro-alimentaire qui sont implantées plutôt dans les lieux de production de leurs approvisionnements. Les entreprises du secteur commerce-distribution vont de façon plus accentuée dans le sens du secteur industriel puisqu'aucune ne livre à plus de 100 kilomètres.

T 38 - Distance moyenne parcourue par les entreprises de transport suivant le type de marchandise.

Distance parcourue Type de marchandise	Moins de 100 km	De 150 à 350 km	Plus de 350 km	Total
BTP	5	0	0	5
Industrie	2	4	6	12
Agro- alimentaire	0	1	2	3
Commerce messagerie	2	3	2	7
Total	9	8	10	27

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 13,92$$

$$P(\chi^2) = 96,9 \%$$

Les entreprises de transport travaillant pour le BTP font des trajets de moins de 150 km en moyenne. Pour le transport industriel le plus grand nombre d'entreprises parcourt en moyenne plus de 350 km, tout comme pour l'agro-alimentaire. En revanche, pour ce secteur, il semble qu'aucune entreprise ne fasse des transports de moins de 150 km en moyenne. Pour le commerce et la mesagerie, la répartition est régulière. Le test est significatif à 97 %.

La confrontation de ce tableau et du tableau relatif à l'aire de marché en 1977 des entreprises tous secteurs est instructif. Il apparaît que le BTP a une répartition homogène suivant les différentes aires de marché mais que les transporteurs qu'il affrète ne font que des distances courtes. Cela semblerait indiquer que le BTP assure lui-même ses transports en zone longue ou que les entreprises qui sous-traitent du transport sont essentiellement locales.

./.

Cette dernière tendance est confirmée par l'expérience sur le terrain où l'on a pu observer certaines grosses entreprises de BTP traitant des gros marchés locaux et sous-traitant une bonne part du transport.

Pour l'industrie et l'agro-alimentaire, les répartitions sont semblables ne mettant pas en évidence des phénomènes connus par ailleurs comme par exemple grâce à l'observation des différences existant entre le parc propre et le parc public.

Pour le commerce-distribution, les répartitions sont presque semblables. La différence tient peut être au fait qu'il n'y a pas adéquation complète entre l'aire de marché et la distance parcourue.

Aucune conséquence ne peut en être tirée.

T 39 - Répartition pour les entreprises de transport du point du marché suivant l'année.

Année Point du marché	1945-1955	1955-1965	1965-1975	1975-1980
Local	48	29	21	21
Régional	30	36	30	21
National	22	33	44	52
International		2	5	6
Total	100	100	100	100

La répartition est faite en pourcentage pour chaque période. Dans la période 1945-1955, près de la moitié des entreprises de transport avait une activité locale. Elle est devenue régionale entre 1955 et 1965 pour devenir nationale entre 1965 et 1975 et après.

Entre les deux dernières périodes, le pourcentage de local et d'international n'a pas beaucoup varié; le seul changement est un glissement du régional vers le national.

Ainsi, l'observation depuis 40 ans indique bien un glissement du transport local vers le transport international. Ce secteur a suivi les mutations globales du secteur productif. L'ONIC de Valence faisait remarquer la réduction de l'autoconsommation et l'apparition de productions qui s'exportent comme par exemple le sorgho vers la RFA et le maïs vers l'Italie et l'inspecteur des transport d'Angers constatait que les entreprises en croissance faisaient de la zone longue.

La SARL La Valentinoise qui fait du négoce de produits agricoles achète des fruits et légumes partout, des choux fleurs en Bretagne ou des endives dans le Nord. Mais cette ouverture tous azimuts du marché a entraîné l'apparition de transporteurs étrangers. C'est ainsi que les transporteurs italiens ont récupéré une grande partie du marché du lait au départ de la Drôme.

De la même façon, les transporteurs belges, hollandais et allemands qui remontent vers le Nord pendant la saison des fruits pratiquent ce que les transporteurs appellent "la ramasse" en chargeant à des prix très bas des fruits pour les marchés du Nord.

Et la difficulté de trouver du fret retour à l'international élargit progressivement l'aire de marché du transporteur. Ainsi les transports JOLLIVET (cf.analyse de la demande) vont en Sicile livrer de la viande, reviennent jusqu'à Milan en transportant du fromage et chargent pour Rouen, Angers et Paris des confiseries d'Italie.

Cette extension du réseau est spectaculaire pour le transport international mais elle est tout à fait observable aussi sur un réseau national. C'est le cas des Transports UZUREAU (cf.analyse de la demande) qui doivent trouver un fret nouveau pour compenser la baisse d'activité du BTP (cf.monographies).

Cette recherche a entraîné une extension de l'aire de marché. On passe ainsi par exemple pour les transports UZUREAU de la région angevine à la région Ouest, Rouen, Orléans et Bordeaux.

III.4 - COMMERCIALISATION

Ce chapitre a pour but de décrire et d'analyser l'organisation du transport, la répartition des tâches entre chargeur et transporteur d'une part et entre expéditeur et destinataire d'autre part. Il semble que dans la majorité des cas, les approvisionnements soient franco de port (ou les livraisons organisées par le producteur) et que les opérations de chargement (déchargement) ne soient pas gérées par le transporteur, mais par l'expéditeur (destinataire). L'examen de la commercialisation des produits agricoles et des produits de grande consommation montre que les transporteurs locaux peuvent s'appuyer sur les agents économiques locaux par l'intermédiaire de leur produit plus que par leur consommation.

III.4.1. Répartition des opérations entre chargeur et transporteur

Le chargement et le déchargement sont rarement effectués par le transporteur. Celui-ci, le plus souvent, ne dispose que de son camion, non équipé pour permettre des manipulations au chauffeur seul. Il semble que, quand le transport est effectué pour compte propre, les véhicules soient davantage équipés pour les manutentions. En distribution en particulier, les camions sont souvent dotés d'engins hydrauliques. Dans le cas du transport public, c'est essentiellement dans un cadre local ou régional que le transporteur intervient lors du chargement ou du déchargement. En effet, dans un horizon géographique restreint, une opération de transport n'a pas la même importance que sur une plus longue distance. En outre, le matériel de manutention occupe une place dans le véhicule, dont le coût est plus élevé sur un long trajet; ainsi, les Ardoisières d'Angers ont demandé à leurs transporteurs de s'équiper de camion-grue, mais seulement pour les transports régionaux. La grue occupant la place de deux palettes d'ardoises, la comparaison entre le service rendu (éviter une installation fixe à l'arrivée) et son coût (transport de deux palettes) finit par être en défaveur du service rendu pour de longues distances, d'autant qu'en zone longue les transporteurs sont encore plus susceptibles d'avoir un fret retour.

Le chargement et le déchargement ne sont pas les seules opérations qui peuvent élargir l'activité du transporteur. Celui-ci peut également assurer un rôle d'intermédiaire de transport (voir le chapitre III.5), modifier le conditionnement (cas rare) etc. Pour certains produits très spécifiques, il assure même un fonction vente : camion-vendeur en laiterie, pour les engrais.

Le transporteur peut donc étendre son action à la logistique ou au commercial. Pour une entreprise de transport, le ratio effectif salarié/ effectif roulant mesure la place des seules activités de transport dans l'entreprise. Plus il est fort, plus l'entreprise s'est ouverte à la logistique ou au commercial. Le tableau suivant met en relation ce ratio et la taille de l'entreprise (mesurée par l'effectif salarié).

T40 - ratio effectif salarié/effectif roulant et effectif pour les entreprises
du transport.

Ratio $\frac{Es}{Er}$	1	1 → 1,35	1,38 → 1,5	+ 1,5	Total
Effectif					
0 → 5	6	1	1	0	8
6 → 11	0	4	2	0	6
12 → 2	0	2	4	1	7
25 et plus	0	0	1	5	6
Total	6	7	8	6	27

Degrés de liberté = 9

$$\chi^2 = 36,56$$

$$P(\chi^2) = 99,99 \%$$

Le tableau et le test du χ^2 qui l'accompagne affirment l'étroite dépendance qui existe entre ces deux facteurs. Ainsi dans les trois quarts des entreprises de moins de cinq salariés, tout le personnel est roulant alors que pour la presque totalité des grandes entreprises de plus de 25 salariés, on compte un administratif ou commercial pour deux roulants. Et cette particularité évolue très régulièrement des petites entreprises vers les grandes.

Le tableau suivant répartit les entreprises de transport suivant le ratio effectif salarié/effectif roulant et la nature de la croissance de l'activité de l'entreprise entre 1975 et 1980.

./.

T 41 - Entreprises de transport : ratio effectif salarié/effectif roulant
et croissance entre 1975 et 1980.

Crois. 1975-1980 \ Ratio $\frac{Es}{Er}$	1	1 → 1,35	1,38 → 1,5	> 1,5	Total
Stabilité ou décroissance	3	2	2	1	8
Croissance	3	5	3	4	15
Forte croissance	0	0	2	2	4
Total	6	7	7	7	27

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 5,67$$

$$P(\chi^2) = 54 \%$$

Ce tableau a un test de χ^2 assez faible illustrant la faible significativité de cette répartition. Ceci est sans doute dû aux dernières colonnes, presque semblables qui ont atténué la diversité des autres colonnes, car ce tableau met en relief diverses caractéristiques. D'abord les entreprises pour lesquelles tout l'effectif salarié est roulant ($Es/Er = 1$) n'ont connu que la stabilité ou une faible croissance. Quand le ratio augmente, le nombre d'entreprises ayant connu une croissance favorable augmente aussi.

Ainsi les entreprises dont le ratio est supérieur à 1,35 ont eu au cours des dernières années une meilleure croissance que les autres. Dans une certaine mesure, la diversification des activités permettrait un développement des entreprises de transport.

III.4.2. Nature des contrats entre chargeurs et transporteurs

Les accords entre chargeurs et transporteurs dépendent fortement du type d'activité. Dans le cas d'une production industrielle de volume important et régulier (chimie par exemple), les accords sont souvent à l'année. Le chargeur notifie régulièrement (par exemple chaque semaine) la date du transport à effectuer. Le transporteur n'a pratiquement pas la possibilité de modifier cette date. Parfois, pour des activités régulières, le chargeur passe un contrat de location avec le transporteur : celui-ci fournit véhicule et chauffeur, le chargeur s'engageant à donner à transporter un tonnage minimum. Dans le cas de contrat de location, le véhicule est attribué au chargeur, et ne saurait prendre de fret retour si ce n'est pour le compte du même chargeur. Ainsi, pour la Société Technique Nouvelle d'Exploitation, à Valence, les livraisons sont effectuées avec des camions sous contrat de location et ont parfois en fret retour des approvisionnements de STNE. Le transport avec contrat de location est proche du transport pour compte propre, sans les frais de gestion. C'est une façon, pour une société importante, de se décharger du transport sur une entreprise dont les frais généraux sont moindres, en conservant la qualité du service rendu par le compte propre.

L'engagement du tonnage minimum est toutefois une contrainte forte. Les Ardoisières d'Angers ont été conduites à renoncer au contrat de location pour se laisser plus de latitude. Elles définissent mois par mois leur politique et font appel au transport public sous la forme traditionnelle, et peuvent davantage faire face aux aléas du marché du bâtiment.

On remarque généralement qu'une période de crise (resserrement des marchés, concurrence accrue) n'incite pas les chargeurs à diminuer leur coût de transport, alors qu'elle les amène à diminuer leur consommation d'énergie ou de matières premières, à rechercher des gains de productivité. Peut être parce que le coût du transport augmente relativement moins que l'énergie, les matières premières ou la main d'oeuvre, mais aussi parce qu'il représente peu dans le prix de revient du produit (quelques pour cent en général). Loin de chercher à diminuer ses coûts de transport, le chargeur demande davantage au service "transport" : il doit être rapide et souple pour permettre une gestion à court terme. Beaucoup de transporteurs ou d'intermédiaires de transport constatent ainsi une exigence accrue de leurs clients. La souplesse et l'efficacité du transport routier, outre qu'elles pallient parfois à une gestion déficiente, permettent au producteur de diminuer considérablement ses stocks de produits intermédiaires et finals, et de répondre à la demande immédiate avec des coûts de stockage moindres. Finalement, l'instabilité et les difficultés économiques, qui donnent de l'importance à certains postes du prix de revient, ne jouent pas dans le même sens avec le coût de transport. Le transporteur, sans poids dans l'organisation économique, ne peut que suivre les exigences accrues du chargeur qui a à faire face à des problèmes de gestion interne et veut diminuer ses coûts de stockage.

Pour des activités occasionnant des flux variables, comme les activités saisonnières (agriculture) les contrats sont beaucoup plus souples. Si une partie des transports peut être effectuée par un transporteur ayant des relations privilégiées avec le chargeur, la plupart est faite au coup par coup. Une nouvelle fois, ces appels non programmés au transport public permettent une gestion à court terme, voire pallient à une gestion défectueuse.

De façon générale, l'organisation de la commercialisation des produits de l'entreprise montre une certaine domination des chargeurs sur les transporteurs. Les convenances du chargeur sont prépondérantes sur celles du transporteur, dont la qualité est de répondre à toutes les nécessités du chargeur, sans pouvoir les infléchir.

III.4.3. Activité transport des chargeurs, relations expéditeurs - destinataires

De plus en plus, les marchandises sont vendues franco de port, c'est à dire que le chargeur est le producteur et non le consommateur. Corrélativement, une entreprise s'occupe rarement de ses approvisionnements, si ce n'est pour les opérations de déchargement, mais souvent de ses livraisons, et pour ces dernières doit disposer d'un parc propre ou faire appel au transport public, par l'intermédiaire ou non d'un commissionnaire.

Le développement des ventes franco de port n'est pas sans conséquence sur les transports publics ; les transporteurs locaux, pour les agents économiques locaux, assurent plutôt les livraisons que les approvisionnements. Pour avoir des contrats sur les approvisionnements ils ont à remonter la chaîne à partir du producteur local. Alors que dans les ventes en port dû, la recette du transporteur était exigible à la livraison, le développement des ventes en franco de port amène les transporteurs à nouer des relations privilégiées avec les producteurs locaux, et ainsi à leur accorder des conditions de paiements plus favorables, par exemple à 90 jours. Souvent les transporteurs jouent, malgré une trésorerie fragile, le rôle de banquier vis à vis des chargeurs, pour s'assurer leur clientèle.

Le développement des ventes franco de port est particulièrement sensible pour les activités industrielles. En agriculture, la situation est moins nette et on rencontre tous les cas. A Valence, en fruits et légumes, c'est plutôt l'acheteur qui organise le transport, alors qu'à Périgueux ce serait plutôt le producteur. A Angers les producteurs de légumes, très atomisés, laissent leur marchandise devant chez eux, et le négociant grossiste l'emporte sur le lieu de sa commercialisation, le plus souvent le marché de Rungis. En céréales, dans la région de Valence, les ventes franco de port diminuent, les meuniers ou éleveurs de bétail s'équipant en matériel de transport. A Angers au contraire, il semble que les coopératives céréalières (CAVAL et CANA essentiellement) gèrent leurs livraisons soit en compte propre soit en compte public.

L'activité transport des entreprises autres que de transport peut se mesurer par la quantité de personnel roulant dans l'effectif salarié, c'est-à-dire par le ratio effectif roulant/effectif salarié (Er/Es). Le tableau qui suit met en relation ce ratio et la part du transport sous traité au public.

T 42 - Ratio effectif roulant/effectif salarié en fonction de la part sous-traitée au public, pour les entreprises autres que de transport.

Part Er/Es s/traitée	0	de 0 à 10 %	Plus de 10 %	Total
0	0	3	3	6
0 → 49	0	1	4	5
50 → 90	6	2	1	9
+ 90	4	2	1	7
Total	10	8	9	27

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 15,25$$

$$P(\chi^2) = 98,16 \%$$

Les entreprises n'ayant pas de personnel roulant à temps plein, sous traitent plus de la moitié de leurs transports. Pour les entreprises ayant un ratio Er/Es supérieur à 10 %, seulement un quart sous traite la même proportion. Pour les entreprises ayant un ratio Er/Es non nul et inférieur à 10 %, la part sous traitée est très variable. La répartition est caractéristique à 98 %.

De façon générale, plus le ratio est fort plus la part sous traitée au public est faible. Cependant, ce ratio dépend aussi du volume de transport effectué, il est loin d'être inversement proportionnel à la part sous traitée au public. Ainsi, les entreprises ayant un ratio moyen (inférieur à 10 % mais non nul) se répartissent équitablement dans les différentes fourchettes de part sous traitée au public, au lieu d'être concentrées dans les cases intermédiaires.

Les tableaux ont pour objet de déterminer dans quelle mesure l'activité de transport d'une entreprise (le ratio Er/Es) dépend de sa taille (son effectif salarié).

T 43 - Effectif roulant/Effectif salarié et effectif salarié pour les entreprises autres que de transport.

Er/Es \ ES	0	De 0 à 10 %	Plus de 10 %	Total
- 20	3	1	5	9
20 → 100	2	1	4	7
200 → 300	1	6	0	7
+ 300	5	2	0	7
Total	11	10	9	30

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 19,19$$

$$P(\chi^2) = 99,6 \%$$

Des rubriques comprenant les entreprises d'effectif de moins de 20 salariés ou compris entre 20 et 100 salariés ont une répartition semblable, c'est-à-dire une majorité ayant plus de 10 % de personnel roulant et un nombre important d'entreprises n'ayant pas du tout de personnel roulant. Ceci peut s'expliquer par le fait que pour une petite entreprise le type d'activité est déterminant quant à son nombre de personnel roulant. Ainsi le BTP aura une proportion importante de personnel roulant alors que la petite industrie mécanique en aura peu ou pas. Pour les entreprises de taille supérieure, la proportion de personnel roulant diminue. Pour les entreprises de plus de 300 salariés, le pourcentage de personnel roulant est toujours inférieur à 10 %. Le test confirme ces tendances à 99,6 % de probabilité.

./.

Le tableau suivant met en relation la part sous-traitée au public et le secteur d'activité.

T 44 - Part sous traitée au public et secteur d'activité pour les entreprises autres que de transport.

Part s/ Secteur traitée d'activité	0 %	0 à 49 %	50 à 90 %	+ 90 %	Total
B.T.P.	1	2	2	0	5
Industrie	2	1	3	4	10
Agro-alim.	0	1	3	4	8
Commerce	2	2	0	0	4
Total	5	6	8	8	27

Degrés de liberté = 9

$$\chi^2 = 12,44$$

$$P(\chi^2) = 81 \%$$

La reprise par secteurs n'est pas très significative, puisque le test du χ^2 n'est que de 81 %. Il permet toutefois de remarquer que la branche BTP ne sous-traite jamais totalement ses transports au secteur public et que la sous-traitance dans le secteur commerce-distribution est encore plus faible. En revanche, dans le secteur industriel, 70 % des entreprises sous-traitent plus de la moitié de leurs transports. Toutes les entreprises du secteur agro-alimentaire sous-traitent au moins une partie, la moitié d'entre elles sous-traitent plus de 90 %.

Ce tableau a été placé à cet endroit du texte à cause de l'intérêt que présente sa comparaison avec le tableau suivant, dans lequel le ratio Er/Es a été substitué à la part sous-traitée au public.

./.

T 45 - Effectif roulant/Effectif salarié et secteur d'activité pour les entreprises autres que de transport.

Er/Es Secteur d'activité	0	0,1 → 10 %	+ 10 %	Total
B.T.P.	1	1	3	5
Industrie	7	5	1	13
Agro-alim.	3	2	3	8
Commerce	0	1	3	4
Total	11	9	10	30

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 9,2$$

$$P(\chi^2) = 84 \%$$

Par rapport aux tableaux 42 et 44 où d'une part le ratio Er/Es et la part sous-traitée au public sont très liés et où d'autre part le secteur d'activité et la part sous-traitée au public ne sont liés qu'à 81 %, le ratio Er/Es et le secteur d'activité semblent un peu plus liés (84 %). Cette différence peut être expliquée par le fait que le ratio Er/Es dépend non seulement de la part sous-traitée au public, mais aussi du volume de transport généré par les secteurs d'activité. Par exemple, une activité à forte valeur ajoutée et engendrant peu de flux, comme Crouzet peut avoir un ratio Er/Es faible et toutefois sous-traiter peu au public. Cependant l'écart est peu important (3 %). En fait, plus que le secteur industriel, le caractère spécifique de l'activité est déterminant quant à la proportion de personnel roulant en particulier pour les petites entreprises.

On observe que pour le BTP et le commerce-distribution le personnel roulant est assez nombreux, pour l'industrie il l'est peu. Pour l'agro-alimentaire la répartition est homogène.

III. 4.4. Aspects sectoriels de la commercialisation :
Les produits agricoles et les produits de grande
consommation

Le cas des produits agricoles et des produits de grande consommation est particulier quant à leur transport, car pour les premiers, la production est atomisée, pour les seconds la consommation. Ces produits posent des problèmes spécifiques de commercialisation, que ce soit pour leur collecte (produits agricoles) ou leur distribution (produits de grande consommation), c'est pourquoi leur commercialisation sera envisagée de façon plus détaillée.

Ce choix est par ailleurs justifié par l'importance relativement faible de l'industrie dans les zones économiques de Valence et d'Angers au moins des flux de transport générés par l'industrie, par rapport aux flux de transport générés par l'agriculture et la distribution.

a) Les produits agricoles

Les spéculations agricoles des régions d'Angers et de Valence se caractérisent par une très grande diversité (cf. monographies) : céréales, fruits et légumes, vigne, élevage (lait et viande). Dans les proches environs d'Angers on trouve en outre des pépinières et de l'horticulture.

A Valence comme à Angers, les producteurs ont le plus souvent des exploitations de taille relativement modeste et plusieurs activités agricoles; le système de polyculture élevage est très répandu (cf. monographies).

Face à cet éclatement de la production, le développement des coopératives a joué un rôle essentiel de concentration de la production. Les coopératives existent pour toutes les spéculations agricoles sous des formes diverses (coopératives de producteurs, SICA, groupements) et pour la plupart des spéculations ont une place très importante (cf. compte-rendu d'entretien à la DDA d'Angers).

Le regroupement des producteurs s'opère parallèlement au développement des productions commercialisables, dans le mouvement d'intégration de l'agriculture à l'économie globale.

Il y a eu des incidences très nettes sur la commercialisation et dans le transport des produits. Tout d'abord, la collecte à l'exploitation est maintenant opérée par la coopérative et le groupement. Les marchés, qui avaient pour but de mettre en rapport la multitude de producteurs avec les acheteurs, moins atomisés, ont beaucoup perdu de leur importance .

Ainsi, on a pu observer le changement d'utilisation du Marché d'Intérêt National d'Angers (MIN). Au départ marché de production, il est aujourd'hui marché de consommation. On y vendait des pommes, on y achète des oranges.

Les coopératives, surtout les coopératives importantes, ont souvent des activités multiples et interviennent sur de nombreux aspects de l'exploitation agricole. En particulier, elles fournissent parfois les approvisionnements aux agriculteurs (engrais, aliments du bétail). Cette intégration modifie totalement les circuits de commercialisation. On a même pu observer le développement de systèmes "orge échange" ou "blé échange"; à la CAVAL, par exemple, les producteurs livrent des céréales, traitées dans les usines de la CAVAL (minoteries, aliments du bétail) qui leur donnent en échange des produits transformés (farine, aliments du bétail).

Les coopératives ont alors un rôle primordial dans l'organisation du transport des produits agricoles. Elles ont souvent un parc propre, en particulier pour assurer les petites opérations de transports, ne comprenant pas de fret retour; mais elles font aussi appel aux transports publics locaux qui ont alors dans les coopératives un client privilégié. Il semble que les négociants, concurrents des coopératives pour la collecte des produits agricoles, disposent davantage d'un parc propre. Un troisième agent intervenant dans le transport des produits agricoles le groupeur, a été durement touché par la concentration de la production.

Le groupeur intervenait principalement en primeurs, comme intermédiaire de transport. L'activité de groupage de primeurs a considérablement diminué, et à Valence, par exemple, il n'existe plus de groupeur important en primeur.

Finalement, les agriculteurs ont peu de transport à effectuer eux-mêmes :

- Les marchés ont perdu de leur importance, et ce sont maintenant les coopératives (ou les négociants) qui assurent la collecte;
- Pour les marchés qui restent (viande) c'est le marchand qui maintenant s'occupe de la vente, même si l'animal est encore propriété de l'éleveur;
- Les approvisionnements sont plus près des exploitations, grâce aux multiples dépôts des coopératives (ou des négociants).

b) Les produits de grande consommation

Les problèmes de collecte de produits agricoles se retrouvent pour la diffusion des produits de grande consommation.

En distribution également se sont produites des concentrations. Au stade final d'abord, les grandes surfaces (les super et hyper marchés) ont remplacé une partie du commerce traditionnel. Au stade intermédiaire ensuite, des groupements de grossistes ont été effectués, et les centrales d'achat ont multiplié leurs adhérents.

Une étude récente sur les IAA du Maine et Loire (1) fait apparaître l'importance de la distribution moderne. Ainsi, pour 31 IAA du Maine et Loire, les centrales d'achat et les grandes surfaces représentent 45 % du chiffre d'affaires de la distribution sur le territoire national contre 40 % pour la distribution traditionnelle (voir tableau pour la situation par activité). Ce qui est vrai pour les IAA du Maine et Loire face à la distribution française doit être globalement vrai pour les IAA françaises face à la distribution vers le Maine et Loire. Il est probable que pour les autres produits de la distribution (produits d'entretien par exemple) la distribution moderne se développe aux dépens de la distribution traditionnelle.

Cette modification structurelle confère à la grande distribution une puissance accrue sur son amont. Ainsi, l'étude précitée fait apparaître que les impératifs de la distribution ont souvent modifié la fabrication des produits, leur conditionnement, leur environnement publicitaire. En outre les industriels acquièrent de plus en plus des relations privilégiées avec leurs partenaires de la distribution, afin d'assurer la régularité et la sécurité des transactions.

De façon générale, les transporteurs publics locaux profitent peu de la distribution locale :

- Les grandes surfaces sont approvisionnées directement, le plus souvent le transport est organisé par le fabricant, avec donc un transporteur de sa région;
- Pour les petits détaillants, le système est souvent le suivant : le petit commerce est affilié à une chaîne de magasins, à une centrale d'achat, par l'intermédiaire d'un grossiste régional. L'entrepôt central de ce grossiste est approvisionné par les fabricants, les marchandises sont reçues franco de port. Le grossiste, avec son parc de véhicules, distribue ensuite les marchandises vers les détaillants qui lui sont affiliés. Parfois, le grossiste ne dispose pas d'un parc propre, mais utilise des véhicules avec des contrats de location.

./.

(1) "Les Industries AGro-Alimentaires dans le Maine et Loire, situations et perspectives". 1979.

Chambres de Commerce et d'Industrie d'Angers, de Cholet, de Saumur.
Chambre d'Agriculture du Maine et Loire.

T 46 - Pourcentage du chiffre d'affaires des I.A.A. du Maine et Loire selon le mode de distribution.

	Centrales d'achat	Grandes surfaces	Magasins à succursales	Grossistes	Détail- lants	I.A.A.	Collec- tivités	Parti- culiers	Autres	Ensemble
Ind. Viande	2	38	1	28	18	6	7	-	néglig.	100
Ind. lait	13	13	13	56	5	-	-	-	-	100
Fab.conserve	51	15	14	7	2	-	11	-	-	100
Boul.Pâtiss.	27	1	51	-	9	-	12	-	-	100
Travail grain	18	-	-	19	7	56	-	-	-	100
Prod.al.divers	16	-	-	-	34	50	-	-	-	100
Boissons alc.	57	2	1	23	12	1	-	1	3	100
Ensemble	27	18	7	22	11	10	5	1	néglig.	100

Source : "Les industries agro-alimentaires dans le Maine et Loire", op. cit.

Parmi les produits de grande consommation, les primeurs et les produits frais semblent avoir été partiellement écartés du mouvement de concentration de la distribution. Les marchés existent toujours mais ont perdu de leur importance et ont tendance à se déplacer de la production vers la consommation. Les sociétés de commercialisation, qui achètent sur les marchés, sur tout le territoire ou à l'étranger avec ou sans courtier. Elles revendent ensuite à leurs clients locaux. Ceux-ci sont des grandes surfaces des épiciers, des chaînes de magasins, des collectivités locales, des restaurants ... Ces clients achètent au marché local, ou se font livrer directement par la société de commercialisation. La nature des produits impose aux sociétés de commercialisation de disposer d'un parc propre, composé de gros véhicules pour les approvisionnements et de petits véhicules pour les livraisons.

III.5 - CONCURRENCE MODALE, COMPTE PROPRE ET COMPTE D'AUTRUI

L'objet de ce chapitre est de procéder à une analyse des choix modaux des chargeurs entre fer, fleuve et route, et pour cette dernière distinguer les transports effectués pour compte propre et ceux effectués pour compte d'autrui. L'examen de cette dernière alternative, entamé au chapitre précédent, sera approfondi à la fin de ce chapitre.

Dans le choix du mode de transport, la prise en compte de la qualité du service (souplesse, rapidité) prime les considérations de prix de revient et joue en faveur du transport routier.

De la même façon, pour le transport routier, c'est la qualité du service qui conduit le chargeur à opter pour le compte propre, ou pour une formule hybride, le contrat de location.

III.5.1. Concurrence modale

Les données statistiques exhaustives et locales manquent pour décrire les flux de transport correspondant à une zone économique définie, le type de marchandises transportées et le mode de transport utilisé. En l'absence de ces données, les questionnaires postaux peuvent fournir des renseignements précieux pour évaluer les importances respectives des différents modes par produits.

Le tableau suivant répartit les entreprises autres que de transport suivant leur mode principal de livraison et leur secteur d'activité.

T 47 - Mode de transport à la livraison et secteur d'activité des entreprises autres que de transport.

Secteur d'activité \ Mode de transport	Ferroviaire	Compte propre	Transport public	Total
B T P	0	4	1	5
Industrie	3	3	6	12
Agro-alim.	0	1	7	8
Commerce	0	3	0	3
Total	3	11	14	28

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 15,65$$

$$P(\chi^2) = 98,4 \%$$

Le transport ferroviaire n'est utilisé de façon significative que par l'industrie. Le transport public est principalement utilisé par l'industrie et l'agro-alimentaire. Ainsi, le BTP fait en grande partie du transport pour compte propre de même que le commerce-distribution. C'est l'industrie qui a le transport le plus diversifié avec un quart de ferroviaire, un quart de compte propre et le reste fait par le transport public. L'agro-alimentaire a massivement recours au transport public. Le test du χ^2 confirme le lien très important qui existe entre ces deux caractères.

Les statistiques de la SNCF pour Valence et Angers permettent de dégager quels produits représentent une part importante des tonnages empruntant le fer (cf.II.2.1).

A Valence comme à Angers, les denrées périssables (fruits et légumes essentiellement) représentent un poste important des départs; pourtant, comme le montrent les statistiques de Valence, les tonnages de fruits et légumes empruntant le fer ont beaucoup baissé. Ce fait est confirmé par de nombreux entretiens : il existait autrefois une activité de groupage de primeurs, en général installés dans les gares. Cette activité s'est déplacée vers la route, mais surtout a disparu ou presque, avec la concentration et l'organisation de la production, par les coopératives en particulier. Les fruits et légumes continuent à emprunter le fer, mais moins. Ainsi, à Valence la SNCF capte 30 % du marché des fruits longue distance (plus de 300 kilomètres). La SNCF dont l'action commerciale connaît une recrudescence depuis quelques années, propose en période de fruits, à Valence, une desserte triple chaque jour qui vise les marchés du nord le lendemain à l'aube. Il semblerait que le manque de souplesse reproché au rail soit en partie la projection sur la SNCF d'une relative inorganisation dans les organismes collecteurs, coopératives en particulier, pour lesquels l'extrême souplesse du transport routier pallie les carences de gestion. En produits congelés comme en produits frais, les fruits et légumes se sont déplacés du rail à la route : à l'entrepôt STEF de Valence, il n'y a que 10 % des fruits et légumes congelés qui partent par le fer.

En céréales, la concurrence modale est plus large puisque c'est un produit susceptible d'emprunter la voie d'eau.

Pour le département de la Drôme, les sorties de céréales suivant le mode de transport se répartissent comme suit :

./.

LT 48 - Répartition des modes de transport utilisés pour la sortie
des céréales.
 Saison 1979-1980

Mode Espèce	Fer	Eau	Camion	
Blé tendre t %		785 8,7%	8 228 91,29%	100
Blé dur t %		240 38%	391 61%	100
Orge t %		257 2,48%	10 084 97,51%	100
Maïs t %		551 31,48%	1 200 68,53%	100
Sorgho t %		959 79,9%	240 20,0%	100
Avoine t %	275 22,05%		972 77,94%	100
Seigle t %			128 100%	100
Total t %	275 1,13%	2 794 11,49%	21 248 87,37%	100

Source : ONIC.

./.

La plus grande partie des céréales quitte la Drôme par le transport routier. Et si le transport fluvial récupère une partie non négligeable du fret céréalier (80 % du sorgho) le transport ferroviaire est inexistant sauf pour une partie de l'avoine. Le développement du transport fluvial a été favorisé par l'existence de silos de stockage.

La répartition pour chaque type de céréales montre que le choix du mode dépend très largement de la destination. Le sorgho, qui part en grande partie vers l'Italie du Sud, emprunte à 80 % la voie d'eau, grâce à la nouvelle génération de bateaux, les cargo-liners, qui peuvent aller à la fois sur fleuve et sur mer. Cette amélioration technique a un impact très net sur le développement du port de Valence : ses échanges se font en proportion sensible avec l'Italie ou l'Afrique du Nord et l'absence de rupture de charge à Marseille les rend plus compétitifs. Si l'Italie n'avait obtenu une dérogation communautaire pour importer du maïs des USA, le port de Valence aurait connu une forte augmentation des exportations de maïs. Pour les trajets longue distance possibles par les deux modes, la voie d'eau est plus utilisée que le fer. Cependant on constate que la route reste le mode prépondérant, du fait de la relative proximité des centres utilisateurs en général. A Angers, le fer est un peu utilisé pour les céréales, mais peu. Là encore les centres utilisateurs (meuneries ou usines d'aliments du bétail en Bretagne) ne sont pas assez éloignés.

A Valence, le fleuve est utilisé pour les approvisionnements de l'agriculture, les tourteaux de soja en particulier (25 000 tonnes en 1980), de même que le fer pour les engrais (27 000 tonnes en 1980) et pour les aliments du bétail (41 000 tonnes). Ces produits, souvent importés, sont particulièrement susceptibles d'emprunter un transport lourd comme le fer ou la voie d'eau. Pourtant à Angers ce n'est pas le cas : la Loire n'est utilisée que pour les sables ou des produits pétroliers, elle n'est d'ailleurs pas aménagée pour transporter d'autres produits. Et le fer est peu utilisé pour les approvisionnements agricoles, qui viennent de Nantes ou Saint Nazaire, c'est-à-dire trop près pour admettre une rupture de charge. Seuls les engrais potassiques viennent d'Alsace en train.

Si les produits agricoles représentent l'essentiel des tonnages passant par le port de Valence, leur importance est bien moindre pour le fer, en particulier à Angers. Les tonnages de produits pétroliers réceptionnés dans les gares d'Angers s'élèvent à plus du tiers du total des tonnages reçus. A Valence, les postes importants sont les matériaux de BTP (produits de carrière et matériaux de construction) suivis des produits sidérurgiques. Les grands travaux d'équipement ont été à l'origine de gros transports ferroviaires, en particulier pour ces deux postes : empierrement de l'autoroute A.7 (65 000 tonnes en 1980) et au début des années 70, construction de la centrale nucléaire de Cruas (130 000 tonnes de produits sidérurgiques en 1971).

Le type de produits empruntant le fer montre que celui-ci est surtout concurrentiel pour les produits lourds, en quantités importantes, en particulier s'il y a la possibilité de faire des convois entiers. Mais la crise a entraîné une récession de ce type de transports : les secteurs industriels (sidérurgie) susceptibles de les générer ont diminué leur activité et l'ensemble de l'industrie a tendance à diminuer ses stocks; les industriels demandent alors au service transport d'avoir assez de souplesse pour permettre une gestion à court terme, avec des stocks réduits. La SNCF, devant cette situation de fait, a développé le service Rapidlège, qui fait des convois de 500 tonnes seulement (au lieu des grands convois de plus de 1 000 tonnes). Ce n'est toutefois pas suffisant pour éviter un transfert vers la route. Dans la comparaison fer - voie d'eau, qui se pose par exemple pour les approvisionnements en ardoises d'Espagne des Ardoisières d'Angers, le bateau apparaît comme plus souple que le fer.

De nouvelles hausses du coût de l'énergie pourraient, à moyen terme, entraîner un certain retour de la route au fer, pour les zones longues.

Il y a une vingtaine d'années, le fer captait des tonnages importants par petits lots, en proposant des fortes réductions pour les marchandises groupées (25 à 60 % pour les conserves et vins). Mais le groupage routier, avec l'amélioration des infrastructures, a suffisamment baissé ses coûts pour reconquérir ce marché.

Le développement de la route par rapport au fer a surtout été permis par des considérations de souplesse : tonnages plus faibles, service plus rapide, pas de rupture de charge. La route assure souvent un meilleur service. Par exemple, à l'exportation maritime, la SNCF arrête sa prestation au port d'embarquement alors que le transitaire routier va jusqu'au destinataire du produit; la SNCF doit être payée au comptant, alors que le transporteur routier accepte souvent des paiements à 90 jours.

L'argument commercial de la SNCF est donc surtout le tarif, malgré les efforts faits par les chemins de fer pour élargir leur gamme de services. Or le tarif joue surtout quand le service est moins important, c'est-à-dire pour les convois lourds; il jouera davantage si l'écart de prix se creuse, du fait par exemple de nouvelles hausses de l'énergie. On observe déjà des tentatives de remplacement de la route par des combinés rail-route pour les citernes.

Il y a toutefois un domaine sur lequel la SNCF a une excellente position, grâce au service rendu : c'est la messagerie express.

./.

III.5.2. Compte propre et compte d'autrui

En plus du choix entre modes de transport, le chargeur a la possibilité, dans le cas du transport routier, d'utiliser deux méthodes : le compte propre avec ses propres camions et le compte d'autrui avec des transporteurs publics.

Différents facteurs peuvent guider le choix du chargeur :

- le coût d'abord : si la taxe à l'essieu est inférieure de 20 % pour le privé, le transport public a davantage la possibilité d'obtenir du fret retour, d'autant qu'une entreprise n'a pas le droit d'utiliser son parc propre pour d'autres transports que pour son compte;
- le service ensuite : rapidité, précision, mobilité.

L'impact de ces différents facteurs peut être analysé par le biais des questionnaires des entreprises autres que de transport, en mettant en relation la part sous-traitée au public et d'autres caractéristiques.

Tout d'abord, il apparaît qu'il y a une relative stabilité dans le choix des entreprises. Le tableau suivant met en parallèle la part sous-traitée au public et la croissance du parc.

T 49 - Croissance du parc et part sous-traitée au public, pour les entreprises autres que de transport.

Croissance Part du parc sous traitée	Baisse	Stabilité	Croissance	Forte croissance	Total
0 %	0	2	1	1	4
0 à 49 %	0	1	3	1	5
50 à 90 %	1	3	2	0	6
+ 90 %	2	2	3	0	7
Total	3	8	9	2	22

Degrés de liberté = 9

$$\chi^2 = 7,142$$

$$P(\chi^2) = 37,76 \%$$

Pour ce tableau, le test statistique est faible mais un certain nombre de tendances se dégagent. Les entreprises effectuant totalement leurs transports ont un parc qui connaît en moyenne une légère croissance, aucun en baisse.

Le phénomène est semblable pour les entreprises cédant moins de la moitié de leurs transports. De plus, seules des entreprises de ces catégories ont connu une forte croissance. En revanche, pour les entreprises de ces catégories sous-traitant plus de la moitié de leur fret, la moyenne serait à la stabilité ou la croissance faible, mais certaines connaissent une baisse de leur parc.

Il y aurait donc une certaine stabilité de la situation : les entreprises faisant peu appel au transport public ne changent pas d'orientation et conservent ou accroissent leur parc. Les entreprises faisant beaucoup appel au transport public agrandissent peu ou pas leur parc, parfois même celui-ci diminue.

Le tableau suivant met en rapport la part sous-traitée au public et la taille de l'entreprise.

./.

T 50 - Part sous-traitée au public et effectif salarié pour les entreprises autres que de transport.

Part sous-traitée E S	0 %	0 à 49 %	50 à 90 %	+ 90 %	Total
- 20	0	3	2	4	9
20 à 100	2	2	1	2	7
100 à 300	3	0	2	0	5
+ 300	0	1	3	2	6
Total	5	6	8	8	27

Degrés de liberté = 9

$$\chi^2 = 13,55$$

$$P(\chi^2) = 86 \%$$

Les très petites entreprises sous-traitent en majorité plus de la moitié de leur fret et aucune ne le transporte totalement. Pour les grandes entreprises, la tendance est la même quoique moins marquée. Ce sont les moyennes entreprises qui assurent relativement le plus leur transport. Ainsi, plus de la moitié des entreprises comprenant entre 100 et 300 salariés prennent en charge la totalité de leurs transports. Les entreprises de 20 à 100 salariés se répartissent régulièrement suivant tous les modes, ce qui par rapport à la moyenne générale, indique une tendance au compte propre.

Le tableau 44 (cf. chapitre III.3) met en relation le secteur d'activité et la part sous-traitée au public. On rappellera les conclusions qui ont été tirées dans ce chapitre : le secteur d'activité et la part sous-traitée au transport public n'ont pas de lien très fort. En fait il semble que celle-ci dépende davantage de la nature particulière de l'activité de l'entreprise, en particulier pour les petites entreprises. Toutefois, le chapitre III.3. conclut que les entreprises locales de transport peuvent s'appuyer sur les acteurs économiques locaux dans leur rôle de production et non de consommation. La distribution locale, ainsi, fait très peu appel au transport public. Au contraire, les coopératives, les industries y font appel, pour effectuer leurs livraisons.

Le tableau suivant examine le lien entre l'aire du marché de l'entreprise et la part qu'elle sous-traite au transport public.

T 51 - Aire de marché de 1977 et part du tonnage sous-traité public,
pour les entreprises autres que de transport.

Aire de marché \ Part public	Locale	Régionale	Nationale	Total
0 %	0	3	2	5
0 → 49 %	3	2	0	5
50 → 90 %	0	1	6	7
+ 90 %	1	2	5	8
Total	4	8	13	25

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 14,60$$

$$P(\chi^2) = 97,64 \%$$

Dans les entreprises qui ont une aire de marché locale, la majorité sous-traite moins de la moitié de son fret au transport public. Pour les entreprises à vocation régionale, cette majorité a nettement diminué. Pour les entreprises dont l'aire de marché est nationale, plus de 80 % des entreprises sous-traitent plus de la moitié de leur fret et parmi ceux-ci, la moitié sous-traite plus de 90 % de son fret. Il est remarquable aussi que les entreprises qui effectuent totalement leurs transports soient régionales ou nationales mais pas locales. Ceci est peut être dû au fait qu'une petite entreprise ne peut effectuer qu'une partie de ses transports. Ce résultat est confirmé par le tableau .

Il se dégage de ce tableau que les entreprises de transport interviennent plutôt pour des trajets longue distance que courte distance. Cette hypothèse est renforcée par les entretiens réalisés auprès des différents acteurs : les coopératives ont souvent leur parc pour assurer la collecte des produits, jusqu'au silo de stockage pour les céréales ou jusqu'au dépôt, mais sous-traitent souvent la partie livraison à l'utilisateur. De la même façon, les Ardoisières d'Angers font leur propre transport du lieu de production au dépôt, mais sous-traitent les livraisons.

./.

Des multiples entretiens réalisés auprès des agents économiques locaux, se dégage que le compte propre est parfois choisi pour avoir un meilleur service de transport. Ainsi, Rhône-Poulenc Textiles a un service de transport intégré, Crouzet assure une partie de ses propres transports, la Société de Commercialisation de fruits et légumes La Valentinoise a ses camions, pour respecter les délais et que les manipulations soient bien faites, etc.. Souvent, certaines entreprises choisissent une solution intermédiaire entre le compte propre et le compte d'autrui: la location de véhicules avec chauffeur. Le service est alors analogue à celui du compte propre, puisque le véhicule est affecté à l'entreprise, ne peut avoir d'autre fret retour que pour l'entreprise. En plus les problèmes de gestion ne sont pas à la charge du chargeur. Ainsi, les industries chimiques clientes de Borel Frères lui demandent parfois ce service, ainsi STNE ... Le petit transporteur, avec peu de frais généraux, peut être très concurrentiel du compte propre, à service égal.

Le tableau 52 compare la part à l'exportation et la part sous-traitée au public pour les entreprises autres que de transport.

T 52 - Part à l'exportation et part sous-traitée au public
pour les entreprises autres que de transport.

Part s/trai. au public Part à l'exportation	Moins de 50%	De 50 à 90%	Plus de 90%	Total
0	4	2	2	8
0,1 à 10%	0	2	2	4
+ 10 %	2	2	4	8
Total	6	6	8	20

Degrés de liberté = 4

$$\chi^2 = 3,75$$

$$P(\chi^2) = 55 \%$$

./.

Le test du χ^2 indique que cette répartition n'est que peu significative. Autant il y a un lien sur la part sous-traitée au public et l'aire de marché, autant il n'apparaît rien de déterminant dans le lien entre la part sous-traitée et la part réalisée à l'exportation. Néanmoins, il existe une tendance puisque la moitié des entreprises réalisant un chiffre d'affaire conséquent à l'exportation sous-traitent plus de 90 % et la moitié des entreprises ne faisant aucune exportation sous-traitent moins de la moitié de leur fret.

En fait ce tableau reprend quelques tendances du tableau précédent, du fait qu'une entreprise qui exporte a souvent une aire de marché nationale.

Les entretiens réalisés semblent montrer que pour les exportations, les entreprises font plutôt appel au transport public. En effet, le trafic international suppose des formalités, des liaisons, pour lesquelles une entreprise spécialisée est plus compétente. C'est pourquoi d'ailleurs les intermédiaires de transport ou les sociétés de transport intégrant des activités d'intermédiaires de transport (commissionnaire en douane) sont mieux placées pour assurer ce service. Ce résultat apparaît peu sur le tableau 52, parce qu'il y est noyé : une entreprise travaillant beaucoup à l'exportation (plus de 10 %) peut très bien effectuer elle-même la majorité de ses transports, en assurant une partie importante de ses transports nationaux. D'autre part il y a un décalage entre le chiffre d'affaires et le tonnage, le premier étant proportionnellement plus important que le second, pour un même produit, à l'exportation que sur le territoire national.

III.6 - AUXILIAIRES DE TRANSPORT

Situés entre chargeurs et transporteurs, les auxiliaires de transport ont un rôle essentiel dans les relations entre ces deux catégories d'agents. Cependant leur stratégie est difficile à cerner du fait qu'ils exercent souvent en parallèle une activité de transporteur.

III.6.1. Chargeurs et auxiliaires de transport

Il est apparu au fil des chapitres précédents que les chargeurs, plus qu'un coût moindre au service transport, lui demandent un service de meilleure qualité, aux prestations plus longues. Les auxiliaires de transport se sont développés en libérant le chargeur de l'organisation du transport et de ses à-côtés.

Les services proposés par les commissionnaires sont très variés : parfois, ses locaux servent d'entrepôt au chargeur. Ainsi, Calberson International, à Valence, a un dépôt de 850 m² où sont stockés sur palettes les produits destinés aux clients.

Les commissionnaires peuvent assurer l'organisation d'un transport un peu complexe : par exemple, ils organisent une liaison rail-route. Pour le transport international, ils évitent au chargeur des formalités comme le passage en douane (il faut au commissionnaire une licence de commissionnaire en douane); ils trouvent des correspondants à l'étranger. Les transitaires des ports comme des aéroports internationaux assurent une fonction logistique : par exemple, WIT, à Nantes, possède des entrepôts de stockage. Pour l'exportation de céréales (sur laquelle l'ONIC intervient beaucoup), les transitaires disposent de silos dans les ports. Pour le transport international, les auxiliaires de transport sont presque des points de passage obligé.

SCETA, filiale de la SNCF, qui a la gestion d'une licence de commissionnaire de transport propose à sa clientèle une gamme très ouverte de services: en plus de l'organisation complète de l'opération de transport proprement dite, SCETA assure des services annexes à travers SCETA CONSEIL; SCETA offre de répondre aux questions que peuvent se poser les chargeurs sur tout problème lié au transport.

Selon le type de transport, donc selon le type de chargeur, les commissionnaires interviennent plus ou moins. Le tableau suivant met en évidence, pour les entreprises de transport enquêtées, le secteur principal d'activité et la nature du contrat avec le client : contact direct, bureau de fret, commissionnaire.

./.

T 53 - Secteur principal d'activité des entreprises de transport
et nature du contact avec le client.

Contact Secteur	Contact direct	B R F	Commission- naire	Total
B T P	4	1	0	5
Industrie	6	0	6	12
Agro- alimentaire	0	1	2	3
Commerce messagerie	3	1	3	7
Total	13	3	11	27

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 8,425$$

$$P(\chi^2) = 79,1 \%$$

Les entreprises de transport ne peuvent plus compter sur le Bureau Régional de Fret pour leur assurer un fret régulier et seule une faible part d'entre elles s'adresse principalement à lui. Les entreprises transportant pour le BTP sont en grande majorité en contact direct avec leur client. Pour l'agro-alimentaire, la majeure partie passe par un commissionnaire de transport.

Enfin, les entreprises transportant pour l'industrie ou pour le commerce-messagerie se répartissent également entre contact direct et commissionnaire. Le test du χ^2 ne donne pas un résultat très positif. Il faut nuancer cette remarque par la similitude des distributions relatives à l'industrie et au commerce-messagerie qui ont fait baisser le résultat du test.

./.

Il est à noter en outre que certaines entreprises de transport exercent à la fois une activité de commissionnaire et de transporteur, en particulier en messagerie. Ces entreprises se sont classées dans "contact direct avec le client", minimisant l'importance des auxiliaires de transport. En messagerie, il y a souvent intervention d'un commissionnaire, assurant ou non le transport lui-même.

En agro-alimentaire existe une activité particulière d'auxiliaire de transport qui est le groupage de primeurs. Les évolutions intervenues dans la commercialisation des produits agricoles (cf. chapitre III.3), comme le regroupement des producteurs, le développement des coopératives, ont entraîné une régression de cette activité. En matière de produits alimentaires, les besoins des consommateurs ont changé également, et en particulier la congélation connaît une forte croissance depuis dix ou vingt ans. L'activité de congélation est souvent exercée par un acteur spécifique, qui n'est ni l'acheteur ni le vendeur du produit. Ainsi, STEF-entrepôt, filiale de la SNCF, qui assurait auparavant un simple stockage frigorifique, effectue maintenant la congélation. STEF, comme ses concurrents, est placé à la charnière entre le vendeur et l'acheteur. C'est souvent dans ses locaux que s'opère le changement de prise en charge. La fonction de STEF complète l'opération de transport du produit et s'y insère. Cette position privilégiée amène STEF à jouer un rôle d'auxiliaire de transport. STEF-entrepôt met parfois en rapport chargeur et transporteur, ou propose à ses clients différents services, liés par exemple aux problèmes de passage en douane.

Le groupage s'exerce sur les primeurs mais aussi sur tout produit à livrer en lot. Au départ, le groupage a été favorisé par la SNCF, qui proposait d'importantes remises sur les tarifs du transport de marchandises groupées.

La SNCF a même fourni aux groupeurs des locaux situés près des gares, pour leur permettre d'y assurer le stockage. Mais petit à petit les groupeurs se sont orientés vers la route et maintenant le groupage fer est rare. Le groupage se fait sur les produits finis. Un chargeur fait appel à un groupeur pour distribuer à plusieurs endroits ses produits. Les destinataires sont le plus souvent des particuliers, des grandes surfaces ou des magasins.

La messagerie donne souvent lieu à l'intervention d'un auxiliaire de transport : les entreprises de transport de messagerie sous-traitent fréquemment le transport à d'autres transporteurs. La messagerie s'est considérablement développée au cours des dernières années. L'un des moteurs de ce développement est la modification intervenue dans les méthodes de gestion des chargeurs. Ceux-ci souhaitent effectuer une gestion à court terme, avec des stocks réduits. La messagerie leur permet d'envoyer leur marchandise au dernier moment, par lots.

III.6.2. Auxiliaires de transport et transporteurs

Pour l'affrètement de véhicules, il existe deux grandes catégories d'auxiliaires de transport :

- les commissionnaires
- les courtiers de fret

Les courtiers de fret ont pour rôle de mettre en rapport transporteurs et chargeurs, sans endosser de responsabilité. Au contraire, les commissionnaires de transport ont reçu la mission du chargeur d'assurer un transport et ont toute latitude pour l'effectuer et toute responsabilité. La profession de courtier de fret a tendance à disparaître, au contraire de celle de commissionnaire.

L'activité de commissionnaire de transport est triple :

- groupage en utilisant le transport ferrcviaire ou le transport routier public,
- affrètement de véhicules,
- exploitation de bureaux de ville (réception et distribution de petits lots).

Les commissionnaires de transport ont un rôle important vis-à-vis des entreprises de transport. Le tableau ci-dessous compare, pour les différentes tailles d'entreprise, la façon dont elles font appel à un commissionnaire.

T 54 - Effectif des entreprises de transport et contact avec le client.

Contact Effectif salarie	Contact direct	Intermédiaire B R F	Commission- naire	TOTAL
De 0 à 5	2	1	6	9
De 6 à 11	3	1	1	5
De 12 à 24	4	0	3	7
De 25 et plus	4	1	1	6
Total	13	3	11	27

Degrés de liberté = 6

$$\chi^2 = 6,12$$

$$P(\chi^2) = 59 \%$$

./.

Les répartitions relatives aux toutes petites entreprises de transport et aux grandes sont nettes. En effet, pour les premières, le recours à un commissionnaire est le cas le plus fréquent, tandis que pour les secondes, le contact direct avec le client concerne la majorité des cas. Pour les entreprises moyennes de 6 à 25 salariés, le résultat est moins net malgré une tendance au contact direct. Ce manque de netteté se traduit dans le test du χ^2 significatif à 59 %.

Finalement, il apparaît que les petites entreprises de transport font souvent appel à un commissionnaire, tandis que les entreprises de taille plus grande traitent directement avec le chargeur.

Ce tableau occulte toutefois le fait que les grosses entreprises exercent souvent une activité d'affréteur.

Un commissionnaire pour l'affrètement est placé devant trois possibilités :

- utiliser son parc,
- avoir des contrats d'affrètement d'au moins un an,
- passer par le Bureau Régional de Fret.

De plus en plus, les affréteurs ont tendance à se dégager de l'activité transport proprement dite et à sous-traiter. En effet, l'exploitation d'un parc propre coûte cher en gestion, surtout à une entreprise d'une certaine taille, et elle préfère sous-traiter à des transporteurs. On observe sur le tableau 54 que ce sont plutôt les petites entreprises de transport qui passent par des commissionnaires. D'autre part, la législation sociale est perçue par les dirigeants d'entreprises de transport comme une contrainte à contourner pour survivre. Un commissionnaire, souvent une grosse société, comme SCETA, Calberson, Maurie, Danzas, ... préférera se conformer à la législation en vigueur et laisser à de petites sociétés de transport la responsabilité de la contourner.

La répartition des tâches entre commissionnaires et transporteurs peut être assez variée : la technologie utilisée ne couvre pas toujours les mêmes réalités, mais généralement, concernant les transporteurs elle est la suivante : le loueur loue un matériel sans chauffeur, le louageur loue un matériel et son chauffeur, le tractoriste ou tractionnaire est un tracteur et son chauffeur. Certains groupes d'envergure nationale ou internationale ont plusieurs agences en France.

Une situation courante est la suivante : la gestion est très décentralisée, chaque agence étant une entreprise à part entière, même si les liaisons entre agences sont privilégiées. En cas de parc propre, l'agence gère un parc de semi-remorque et un centre routier fournit les tractionnaires à leur demande. Selon des renseignements obtenus au cours d'entretien, il semble qu'un tractionnaire, pour être rentable, doive être utilisé à au moins 70 % de sa capacité.

Si les entreprises qui affrètent sont souvent des sociétés d'envergure nationale ayant également une activité de transport, certains commissionnaires opèrent à travers des structures beaucoup plus légères.

Ainsi TRADA (Transport Drôme-Ardèche) est une petite société familiale exploitant une licence de commissionnaire groupeur. TRADA ne dispose que de quatre camions, destinés à assurer la collecte.

Une terminologie spécifique décrit les différents éléments de l'activité de groupage. Le groupage est en général linéaire (un camion effectue un trajet sans repasser plusieurs fois au même endroit). Il peut être avec trafic au départ (le camion part plein et dépose à plusieurs endroits à l'arrivée). Il peut s'effectuer par voie directe (directement livré au client) ou avec correspondant (un transporteur du point de destination qui effectue la distribution finale). Une opération de transport s'appelle une position.

La rémunération du transporteur par le commissionnaire peut être établie sur des bases variées. Ainsi SCETA prenait en affrètement une marge systématique de 14 % sur toutes ses opérations. Ses contractants habituels ont demandé à être maintenant rémunérés à la tonne-kilométrique.

En messagerie, la marge du commissionnaire est parfois très importante; elle s'élèverait jusqu'à 50 % dans certains cas.

Les bureaux de fret (le tableau T.54 le confirme) ont un rôle relativement modeste en volume pour l'activité des transporteurs. Chaque région dispose d'un bureau de fret. L'affréteur, dans certaines conditions, (lot de plus de trois tonnes sur plus de 200 km ...) doit s'adresser au BRF (1), si la marchandise ne passe ni par le parc propre de l'affréteur ni par les contrats d'affrètement. Le transport international sans transbordement avant la frontière, n'est pas soumis au bureau de fret. Pour tout lot devant passer par le BRF, l'affréteur paie un timbre d'appairage (14 F en juin). Dans le cas de transport régulier sous-traité par un commissionnaire à un transporteur, et n'entrant pas dans le cadre d'un contrat d'affrètement, le commissionnaire et le transporteur peuvent utiliser l'appairage direct (sans passer par le BRF) en signant une convention écrite de rechargement régulier. Les tonnages échappant ainsi au BRF, par appairage direct, ne peuvent représenter qu'au plus 40 % des tonnages devant réglementairement passer par le BRF (règle des 60 - 40).

./.

(1) Certains produits sont dispensés de BRF. Il s'agit de :

- . masses indivisibles
- . certains transports en citerne
- . déménagements
- . animaux vivants
- . groupage de dépôt à dépôt de commissionnaire

Les bureaux de fret sont gérés paritairement par des représentants des commissionnaires et des représentants des transporteurs. Les commissionnaires ne sont pas seuls à utiliser le BRF : un transporteur, en cas de pointe de trafic, c'est-à-dire s'il ne peut physiquement répondre à la demande, doit utiliser le bureau de fret pour sous-traiter à un autre transporteur. Il semble que souvent les transporteurs sous-traitent directement à d'autres transporteurs, sans passer par le BRF.

D'autre part la notion de pointe de trafic est difficile à contrôler et les transporteurs sous-traitent parfois des marchandises quand ils n'ont pas de fret retour. Les commissionnaires reprochent alors aux transporteurs d'exercer de fait une activité d'affréteur.

A l'origine les BRF avaient pour but d'assurer dans chaque région un fret retour aux transporteurs venus d'ailleurs. Avec la récession, les transporteurs locaux utilisent le bureau de fret pour trouver des marchandises à transporter.

Il semblerait que les BRF soient plutôt utilisés par les petits transporteurs (le tableau 54 ne donne aucune information à ce sujet). Pour un transporteur de taille importante comme Borel Frères, le BRF a un apport marginal : en général, les tractionnaires n'ont pas de problème de fret retour. Quand le cas se produit, le chauffeur passe au bureau de fret de la région où il a livré, attend un ou deux jours et revient en cas d'insuccès.

Le BRF, malgré sa faible importance en volume, et bien qu'il soit question de faire passer la règle des 60-40 à 50-50, joue un rôle important dans les relations affréteur-transporteur. En effet, le BRF impose un contrôle tarifaire et une discipline tarifaire et protège ainsi le transporteur du commissionnaire, ce dernier ayant tendance à le dominer.

III.7 - ASPECTS TECHNIQUES DU TRANSPORT.

Des mutations techniques sont intervenues dans les opérations de transports, parfois pour résoudre des problèmes intervenant dans la chaîne de transport, parfois sous l'impulsion d'évolutions extérieures au secteur des transports. Ces mutations ont entraîné des changements dans l'activité de transport et ont parfois modifié la répartition des tâches et des relations entre chargeurs et transporteurs.

Les aspects techniques ont été regroupés en deux catégories : ceux qui concernent le conditionnement et ceux qui concernent les véhicules.

III.7.1. Conditionnement

Le terme de conditionnement a été pris ici dans un sens large : c'est aussi bien le premier emballage où est placé le produit (sac, caisse, carton, vrac) qu'un éventuel deuxième emballage (palette, conteneur). Ce choix a entraîné des ambiguïtés dans les réponses des entreprises au questionnaire qui leur a été transmis, c'est pourquoi il faut manipuler les résultats du dépouillement avec précaution. Pour ce dépouillement, le conditionnement retenu a été, dans la mesure où il était exprimé, le dernier emballage.

Le tableau suivant met en relation la nature du conditionnement du produit et le secteur d'activité des entreprises.

T 55 - Conditionnement des produits et secteur d'activité des entreprises autres que de transport.

Conditionnement \ Secteur	Palette	Conteneur	Caisse	Sac	Vrac	Total
B T P	0	0	1	0	3	4
Industrie	2	1	6	0	4	13
Agro-alimentaire	2	0	2	1	3	8
Commerce	2	0	1	0	0	3
Total	6	1	10	1	10	28

Degrés de liberté = 12

$$\chi^2 = 11,32$$

$$P(\chi^2) = 49,8 \%$$

Les résultats du dépouillement minimisent l'importance des palettes, dans la mesure où les enquêtés n'ont pas toujours spécifié si les produits en caisses étaient palettisés ou non. Il apparaît que le BTP utilise en majorité le vrac, l'industrie les caisses et le vrac, l'agro-alimentaire presque tous les types et le commerce les palettes et les caisses. Il n'y a qu'une entreprise utilisant principalement des conteneurs, et c'est une industrie.

Cependant le test du χ^2 est peu significatif et la nature du conditionnement dépend davantage de la forme du produit, des tonnages à transporter et des distances que du secteur d'activité, où toutes les situations peuvent se rencontrer.

Le vrac est très utilisé en BTP, où les produits sont souvent lourds, volumineux et peu fragiles. Cependant, certains produits de BTP, plus élaborés, ont des conditionnements analogues à ceux des produits industriels. Ainsi les ardoises sont généralement palettisées. Le vrac est également utilisé en agro-alimentaire, pour les céréales, parfois aussi pour les engrais, bien que ceux-ci se trouvent souvent en sac. En industrie, des produits lourds comme des tôles d'acier sont transportés en vrac. Le commerce et la distribution, pour lesquels les produits sont élaborés, n'utilisent que très rarement le vrac.

La palette connaît un fort développement depuis quinze ans, et sert à toute sorte de produit, en particulier ceux dont le volume unitaire est peu important. En primeur, au moins jusqu'au marché de gros, dans la majorité des cas, les produits sont palettisés. Du marché de gros au détaillant, le transport est souvent assuré par des sociétés de commercialisation ne traitant pas des tonnages importants d'un même produit, et les marchandises sont, suivant les cas, en sac, en caisse, en cagette de culture.

En messagerie, la nature même du transport rend difficile l'utilisation de palettes. Les transports Joyau, qui ont une activité de messagerie dans toute la France, n'ont que 30 % de leur marchandise palettisés.

En distribution, les palettes depuis quelques années sont souvent remplacées par les combitainers.

Le tableau suivant met en relation la nature du conditionnement du produit et la distance parcourue.

./.

T 56 - Conditionnement des produits et distance parcourue.

Distance Condition ^t	Moins de 150km	De 150 à 350 km	Plus de 350 km	Total
Palette	1	5	5	11
Conteneur	0	1	0	1
Caisse	1	2	4	7
Sac	1	0	0	1
Vrac	6	0	1	7
Total	9	8	10	27

Degrés de liberté = 8

$$\chi^2 = 17,8$$

$$P(\chi^2) = 97,7 \%$$

Les transports effectués sur des distances inférieures à 150 km sont en majorité avec une marchandise en vrac; mais presque tous les types de conditionnement sont utilisés. Pour les distances supérieures la palette est la plus souvent citée, avec la caisse pour les distances de plus de 350 km. Le sac n'est pas utilisé pour ces distances, le conteneur et le vrac assez peu. Le test du χ^2 indique une très bonne liaison dans ce tableau entre distance et conditionnement.

Les résultats ne demeurent qu'indicatifs étant données les approximations rendues nécessaires par le classement retenu.

Le tableau confirme toutefois que palette et conteneur sont utilisés surtout sur distance moyenne ou longue. En effet, l'intérêt des palettes et des conteneurs est de réduire la rupture de charge. Pour les trajets longs, l'opération de transport doit être limitée au temps de parcours, en réduisant les temps de chargement et déchargement. D'autre part, les trajets longs sont davantage susceptibles de donner lieu à des transferts de véhicules et donc à des ruptures de charge. Il est significatif de constater que palettes et conteneurs sont beaucoup utilisés par le rail et la voie d'eau.

Le développement de la conteneurisation est très lié au transport international :

- Calberson International à Angers transporte des pommes en conteneur à Cherbourg où elles sont embarquées pour les USA ou la Grande Bretagne.
- Cointreau avec l'augmentation de la demande à l'étranger (hors CEE) se sert de plus en plus des conteneurs.
- L'Agence CNC (Compagnie Nationale des Conteneurs, filiale de la SNCF) d'Angers a été créée pour transporter les pneus de l'usine Michelin de Cholet vers l'étranger, via les ports du Havre et de Marseille.

Les conteneurs sont loués à la SNCF pour du transport porte à porte en France et à l'étranger.

La palettisation, comme la conteneurisation, limite les ruptures de charge. C'est un handicap de la messagerie de ne pas pouvoir généraliser l'utilisation de palettes, car les opérations de chargement et de déchargement prennent beaucoup de temps. La palettisation s'est développée en France à l'initiative de la SNCF, qui a créé un pool de palettes au début des années soixante. L'un des objectifs de la SNCF était de réduire l'un des désavantages du rail par rapport à la route, qui est la rupture de charge, avec toutes les opérations de manutention qu'elle implique. Cette technique s'est considérablement développée depuis et est très répandue dans tous les secteurs d'activité. Elle présente toutefois l'inconvénient de la gestion du stock de palettes.

La SNCF a supprimé son pool de palettes à cause de la trop grande quantité de pertes. Certaines entreprises pratiquent les palettes perdues, d'autres récupèrent leurs palettes.

La palettisation modifie le transport. Elle exige des plateaux de grande dimension mais simultanément standardise le transport; les opérations de manutention sont plus simples et entraînent moins de litiges. Le contrôle de la marchandise est plus rapide. Le chargement et le déchargement prennent moins de temps et le transporteur peut davantage utiliser son camion.

L'uniformisation et la simplification des opérations jouent en faveur du compte d'autrui au détriment du compte propre (le chargeur a moins de crainte à avoir quant à la manipulation de sa marchandise); mais elles donnent de l'importance à l'aspect logistique du transport (mise sur palette, gestion des appareils de manutention) et réduisent l'intervention du transporteur au déplacement de son véhicule.

./.

III.7.2. Véhicules

Le matériel nécessaire au chargement et au déchargement des véhicules est souvent utilisé par le chargeur et non par le transporteur. Cependant, dans certains cas, la palettisation a amené les transporteurs à s'équiper de matériel spécifique. Ainsi les Ardoisières d'Angers ont demandé à leurs transporteurs d'utiliser des camions grues pour décharger les palettes à la livraison et éviter ainsi à leurs clients d'avoir à se procurer un appareil de levage. Il apparaît cependant que pour un transporteur, les services de levage et de manutention ne trouvent leur place que dans un cadre régional.

Si la généralisation de la palettisation joue en faveur d'une uniformisation des véhicules utilisés, il se produit au contraire dans certains cas une spécialisation.

Ainsi la congélation a entraîné le développement des camions frigorifiques qui ont remplacé les camions bâchés multi-usages. Ce sont des modifications dans les habitudes de consommation (utilisation plus fréquente de produits élaborés congelés) qui ont été le moteur de la congélation depuis 15 ou 20 ans .

Le mouvement vers la congélation n'est pas encore terminé, puisque les français ne consomment que 7 kg par an et par habitant de produits congelés, contre 20 kg souvent dans d'autres pays industrialisés. La congélation permet d'autre part d'assurer le transfert (transport + entreposage) de produits fragiles dans de meilleures conditions. Cette évolution a entraîné des modifications dans l'équipement d'entreposage et de transport frigorifique, mais a également eu des effets rétroactifs sur la production.

Les confituriers se servent de plus en plus de produits congelés. Alors qu'à l'origine ils étaient plutôt installés près du lieu de production, pour avoir des produits en bon état, la congélation les libère de cette contrainte. Vitrac, qui avait une usine dans la région de Valence a maintenant regroupé ses activités dans la région parisienne. La congélation permet aussi aux confituriers de travailler davantage avec des produits d'importation. Si elle permet dans certains cas le développement de productions locales, elle permet surtout une accélération de la concentration du secteur productif, parfois au détriment de l'économie locale. Elle modifie également les processus de production en rendant l'activité plus continue.

Le schéma de la congélation est alors le suivant : une demande exogène au secteur des transports, après avoir agi sur lui a un effet rétroactif sur le secteur productif.

Ce schéma se répète dans d'autres exemples : la COFAZ (Compagnie Française de l'Azote, qui produit des engrais) pousse la SNCF à s'équiper de nouveaux wagons, nommés "R 2 - débâche vite"; la SNCF a imposé à ses agences dans toute la France ces wagons, peu utilisés au départ. Après une recherche commerciale locale, ils se sont avérés très pratiques pour le transport d'autres produits, en BTP particulièrement, alliant la souplesse d'emploi des wagons ouverts et la protection de la marchandise des wagons bâchés.

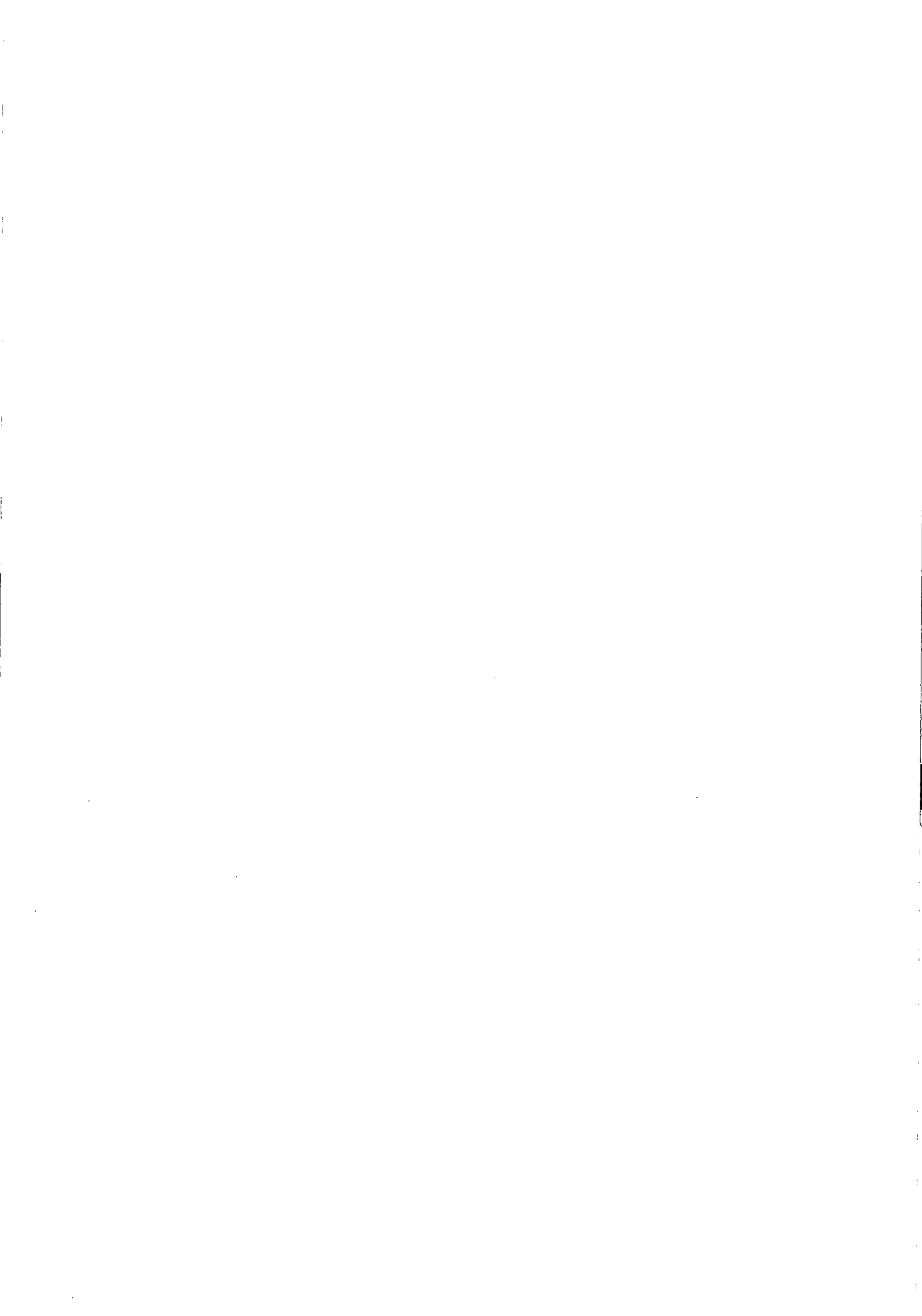
En produits chimiques, le matériel est également très spécifique (cf. analyse de la demande). Cette spécificité dans le transport de matières dangereuses s'applique non seulement au matériel, mais aussi aux chauffeurs qui doivent être formés et connaître les produits qu'ils transportent. Les contraintes de sécurité, en jouant sur le matériel et sur la formation des chauffeurs, alourdissent le coût du transport et jouent en faveur du regroupement des entreprises de transport de matières dangereuses, pour assurer au matériel et au personnel une meilleure utilisation et pour donner à l'entreprise une envergure financière suffisante pour des investissements lourds.

Mais la spécificité et la complexité du transport valorisent la tâche du transporteur jusqu'à lui donner la possibilité d'un échange technique avec le chargeur.

Au contraire, il n'y a pas à attendre de nombreux regroupements dans les entreprises effectuant du transport en camions à plateaux. La standardisation de leur tâche, accentuée par la palettisation, accroît la simplification et la déqualification de leur tâche.

QUATRIÈME PARTIE

EFFETS RETROACTIFS DU SECTEUR DES TRANSPORTS
SUR LE SECTEUR PRODUCTIF



IV - EFFETS RÉTROACTIFS DU SECTEUR DES TRANSPORTS SUR LE SECTEUR PRODUCTIF

Le secteur des transports doit constamment s'adapter à l'évolution de la demande du secteur productif. Dans la troisième partie de l'étude sont décrites les différentes facettes de cette adaptation. Dans certains cas l'évolution parallèle du secteur productif et du secteur transport s'accompagne d'une rétroaction du secteur transport modifiant la structure du secteur productif. L'objet de cette quatrième partie est de présenter les effets rétroactifs du secteur transport sur l'économie locale.

Quelques exemples seront tout d'abord cités. La nature des effets sera ensuite analysée et le rôle des agents de transport dans ces transformations.

IV.1 - RETROACTIONS DU SECTEUR TRANSPORT SUR L'ECONOMIE LOCALE

La recherche d'un fret retour fait partie des moyens par lesquels le transport peut influencer sur le secteur productif. Ainsi, pour des produits peu nobles comme le sont en général les matériaux de BTP, un fret retour, aux conditions économiques avantageuses, permet d'approvisionner le secteur sur des distances plus longues. La densité des transports dans la région et la nécessité de trouver un fret retour a certainement aidé le BTP à Valence à réaliser une percée sur le marché.

Inversement, la recherche d'un fret retour peut permettre l'importation dans la zone de marchandises qui viennent concurrencer les produits locaux. Le cas est cependant loin d'être général. Il semble que le plus souvent, un besoin de fret retour permet à un transporteur de capter des trafics auparavant assurés par un concurrent ou par le compte propre. Cette situation peut jouer en défaveur des transporteurs locaux. Ainsi, à Valence, les transporteurs néerlandais arrivent à proposer des tarifs très bas en fruits et légumes. Parfois aussi, le fret retour apporte à l'économie locale des produits qui ne se substituent pas à des productions locales mais plutôt s'y ajoutent.

Ainsi, la confiserie d'Italie, importée par les transports Jollivet dans la région d'Angers, n'a pas d'équivalent local; le cas des meubles transportés par la CNC vers Angers est analogue. S'il y a alors concurrence, c'est avec d'autres produits importés dans la zone.

Les transporteurs sont parfois amenés à trouver du fret, qui ouvrent alors les possibilités des producteurs locaux. Le cas du BTP à Valence, pour les approvisionnements, a déjà été cité. Il y a environ sept ans, des petits producteurs de la région de Valence (Drôme et Ardèche) exportaient 300 tonnes de cerises vers les marchés anglais. Les producteurs effectuaient des groupages mais n'osaient pas faire de gros envois, de crainte de ne pas vendre.

L'agence DANZAS de Valence travaillait déjà avec le marché anglais et donc le connaissait, et a proposé à différents petits producteurs de cerises de grouper des lots (500 kg) et d'organiser leur transport vers le marché anglais, sans certitude de trouver un acheteur. En 1980, la quantité de cerises ainsi exportées est passée à 1 500 tonnes.

L'amélioration des transports (infrastructures et conditions générales de transport) peut influencer sur l'économie locale. Le travail des cuirs et peaux est une activité dont les unités de production sont très dispersées entre Valence et Grenoble. Une liaison routière efficace entre Valence et Grenoble et par conséquent vers la Suisse et l'Italie pourrait éventuellement modifier les conditions de commercialisation de ces produits et l'ensemble du marché alpin.

Il y a une dizaine d'années, les Ardoisières d'Angers ont été à l'origine de l'ouverture d'ardoisières en Espagne. A cette époque, le marché du bâtiment était encore porteur et les ardoises d'Espagne moins chères mais de moins bonne qualité, venaient compléter la gamme de produits des Ardoisières d'Angers. Ces importations ont été rendues possibles par la bonne volonté d'agents de transport.

TRANSFERA, la SNCF espagnole, a rouvert des gares et proposé des tarifs intéressants. WIT, transitaire à Nantes, a trouvé un acheminement des ardoises par ferry. Le ferry appartient à Citroën et transporte des pièces détachées de véhicules vers l'Espagne. Les ardoises constituent un fret retour. Finalement, le tonnage d'importation d'ardoises d'Espagne a cru. Actuellement le bâtiment est en récession et les ardoises d'Espagne, moins chères, viennent concurrencer les ardoises d'Angers. Dans ce cas encore, l'amélioration du transport a élargi l'aire d'intervention de l'entreprise, au départ en favorisant l'économie locale, maintenant en lui nuisant.

Les mutations techniques, souvent imposées par le secteur productif au secteur des transports, peuvent entraîner des effets rétroactifs de celui-ci sur celui-là. Trois exemples illustrent ces effets :

- Le Maine et Loire, il y a dix ans, comptait sept ou huit laiteries. Il n'en reste plus que trois ou quatre. La concentration des laiteries est en partie due aux changements intervenus dans le mode de collecte. Auparavant le lait, stocké dans des bidons, devait être ramassé chaque jour. Il est maintenant stocké

en tank réfrigérant et ramassé seulement tous les deux ou trois jours. Le passage au tank réfrigérant a été en partie dû à la recherche d'une meilleure hygiène, en partie à la recherche d'une diminution des coûts de collecte. En retour, la réduction de la quantité de transport effectué pour la collecte, considérable du fait de l'atomisation de la production, a joué en faveur d'un regroupement des laiteries.

- Le deuxième exemple est toujours pris en agriculture. La congélation s'est considérablement développée depuis 20 ans. A l'origine de ce développement, les consommateurs, de plus en plus demandeurs de produits élaborés. La congélation a progressivement imposé des changements techniques à deux fonctions du transport : le transport lui-même avec les camions frigorifiques et le stockage avec les entrepôts de congélation.

L'existence et l'extension des techniques a amené de plus en plus de clients à la congélation, les confituriers en particulier. Ils étaient auparavant implantés près des lieux de production pour disposer facilement de fruits en bon état, sans avoir à effectuer de transport de produits fragiles. La congélation les a libérés de cette contrainte. Vitrac, qui avait autrefois une usine dans la région de Valence a pu regrouper ses activités en région parisienne.

La congélation permet aux confituriers d'utiliser plus facilement des fruits importés et nuit ainsi aux productions locales. La congélation a modifié le travail même du confiturier, en lui donnant une plus grande régularité.

- En chimie, le transport de matières dangereuses exige de multiples précautions. Le matériel doit être utilisé à bon escient, les chauffeurs doivent être formés, la technicité demandée valorise le travail du transporteur : il apprend à connaître les produits, accède à une maîtrise technique qui lui permet de procéder, en collaboration avec le chargeur, à des améliorations. C'est aussi le transporteur qui assure la diffusion des techniques auprès des différents chargeurs.

./.

IV.2 - NATURE DES EFFETS RETROACTIFS

ROLE DES AGENTS DE TRANSPORT

Le principal effet rétroactif du secteur transport sur l'économie locale est de réduire les distances. Cette réduction s'opère aussi bien pour les approvisionnements (BTP, fruits importés pour les confituriers, ..) que pour les livraisons (cerises vers la Grande Bretagne). Le moteur de cet élargissement peut être aussi bien le chargeur (ardoisières) que le transporteur (Danzas pour les cerises) ou qu'un va et vient entre ces deux pôles de transport, par le biais de la technologie (congélation pour les confituriers). Le transport est alors impliqué par son côté commercial (recherche de nouveaux débouchés) ou son côté technique (transport frigorifique).

Finalement, il apparaît bien que "la logistique accroît l'aire d'intervention de l'entreprise en rendant accessible les espaces jusque là périphériques" (1). Cet accroissement de l'aire d'intervention peut avoir des conséquences favorables sur l'économie locale, en rendant possibles des approvisionnements ou des livraisons lointains, ou défavorables en mettant en concurrence des productions locales et des produits importés. A cet égard, le transport joue pleinement son rôle dans la division internationale du travail .

Le deuxième type d'impact du secteur transport sur le secteur productif est dans la localisation des unités de production, et dans leur structure. L'amélioration technique des transports libère les entreprises de certaines contraintes:

- Les confituriers n'ont plus à être sur les lieux de production et peuvent opérer des regroupements;
- Les laiteries auxquelles la lourdeur des opérations de collecte imposait d'être proches des lieux de production et à la mesure de leur atomisation, effectuent également des concentrations;
- Les entreprises de cuirs et peaux de la Drôme, au contraire, profiteraient de l'amélioration de l'infrastructure routière pour reculer une restructuration nécessaire.

L'amélioration technique des conditions de transport est généralement exogène au secteur des transports. Il s'agit d'aménagement du territoire pour les infrastructures en partie de conditions d'hygiène pour les laiteries, de modifications dans la consommation pour la congélation.

./.

(1) "Formation au sein de l'entreprise de stratégies logistiques tendant à maîtriser les flux physiques de marchandises", Ministère des Transports, CRET, avril 1980.

Le troisième type d'effet rétroactif du transport sur le secteur productif est dans la diffusion des techniques. Le schéma est alors le suivant : certains secteurs de l'économie (locale ou non) mettent au point de nouvelles techniques concernant les opérations de transport. Ces techniques s'imposent à la chaîne de transport (transport à travers les véhicules et le conditionnement, transport frigorifique, citernes spéciales; manutentions, à travers les palettes par exemple; stockage pour les entrepôts frigorifiques).

En retour le transport diffuse ces techniques à un éventail plus large d'entreprises. On trouvera explicités des exemples illustrant ce mouvement dans le chapitre III.7, traitant des aspects techniques du transport.

Suivant les cas, les agents de transport interviennent plus ou moins, en tant qu'élément constitutif du secteur transport, dans les effets rétroactifs de celui-ci sur le secteur productif : dans le cas des cuirs et peaux, leur action est très réduite, dans celui de l'exportation de cerises vers la Grande Bretagne, elle est prépondérante.

Quand ils interviennent, c'est pour accroître leur activité ou bien en quantité (WIT et Transera pour les ardoises, Danzas pour les cerises, des entreprises valentinoises pour le BTP, ..) ou bien en qualité (transports frigorifiques, transports Erel Frères en chimie, la SNCF avec les palettes, etc..).

Dans le second cas leur intervention se situe au niveau technique, elle leur donne un poids vis-à-vis du chargeur et un avantage vis-à-vis des concurrents transporteurs. Cette position privilégiée ne dure que le temps de la diffusion de l'amélioration technique, qui dépend des investissements nécessaires. Certains progrès techniques sont eux-mêmes susceptibles de perfectionnements, c'est le cas de transports très spécialisés comme en matières dangereuses par exemple. L'avantage de position qu'acquiert l'entreprise de transport s'entretient alors lui-même.

Les entreprises de transport qui participent dès l'origine à la diffusion d'une amélioration technique doivent faire preuve d'un certain dynamisme, d'une capacité d'innover et d'investir. Elles se distinguent en cela des entreprises entièrement consacrées au déplacement de marchandises.

Le rôle que joue la fonction technique dans l'amélioration de la qualité de l'activité d'une entreprise de transport est joué par la fonction commerciale dans l'augmentation de la quantité de l'activité. L'avantage acquis par l'entreprise de transport, qui a ouvert de nouveaux marchés, est alors également fragile et ne peut trouver une certaine pérennité que dans une politique commerciale active.

Finalement, dans les deux cas (augmentation de la qualité de l'activité ou de sa quantité) les agents de transport qui interviennent au départ d'une rétroaction du secteur transport sur le secteur productif ont une maîtrise logistique, sous son aspect commercial et son aspect technique, du transport. On constate la place privilégiée qu'ont les commissionnaires de transport pour la maîtrise commerciale de leur activité.

CONCLUSION



CONCLUSION

Le transport de marchandise est une prestation complexe, qui ne peut se résumer au coût du déplacement des marchandises pour le chargeur. De plus en plus le transport est conçu par le chargeur comme une chaîne (stockage, manutention, transport) devant s'intégrer au processus de production.

Il apparaît alors que l'objectif du chargeur n'est pas de diminuer le coût du seul déplacement de marchandises, mais plutôt le coût de l'ensemble de la chaîne de transport et de son intégration au processus de production. Ainsi, malgré le renchérissement du prix du pétrole, on n'a pas assisté à un transfert de la route au rail. Au contraire, le service demandé aux transporteurs routiers est à la fois plus précis et plus complet : la messagerie se développe et, pour éviter la gestion de stocks importants, le chargeur fait appel à la souplesse et à la rapidité du transport routier.

Les opérations de manutention sont simplifiées avec l'apparition des palettes et des conteneurs en particulier. Ces modifications concourent à la réduction du temps et à l'augmentation de la rotation du capital.

La prise en compte de l'ensemble de la chaîne de transport et son intégration croissante au système de production amènent le chargeur à demander au service transport des prestations de plus en plus complexes. L'intervention de l'agent de transport ne se résume plus à un simple déplacement; il doit aller vite, au moment voulu, son matériel répond aux exigences du chargeur, il assure parfois des opérations de stockage, ou de conditionnement. La diversification des prestations demandées accroît l'importance des commissionnaires de transport, susceptibles de fournir une gamme de services encore plus étendue. Les exigences accrues du secteur productif créent une hiérarchisation parmi les agents de transport (transporteurs et intermédiaires de transport). Certains acquièrent une certaine maîtrise logistique du transport, commerciale - c'est le cas en particulier des commissionnaires - ou technique.

Par le biais de l'affrètement ou simplement d'une position privilégiée vis-à-vis du chargeur, ces agents de transports en viennent à dominer les autres transporteurs. Parmi ces derniers, beaucoup sont condamnés à produire davantage de transport pour survivre et sont au plus bas dans la hiérarchisation des activités du secteur. Ainsi, le système de transport apparaît comme un élément du système socio-économique comportant les mêmes niveaux de structure que la formation économique et sociale d'ensemble.

Au départ de la structuration hiérarchique du secteur transport se trouve l'enjeu de maîtrise logistique du transport.

Des changements qui se sont opérés dans la manutention, par exemple la palettisation, dépossèdent le transporteur d'une partie de son activité et le cantonnent aux opérations de déplacement, en standardisant son intervention. D'autres changements au contraire valorisent l'activité du transporteur (participation aux aménagements techniques et à leur diffusion par exemple).

Les agents de transport qui accèdent à une maîtrise logistique du transport sont susceptibles d'affecter en retour le secteur productif. Le schéma est alors le suivant : le secteur productif en modifiant la prise en compte des aspects logistiques du transport, demande une prestation plus riche au secteur transport, qui se traduit rétroactivement par une restructuration des activités productives, en particulier une restructuration spatiale.

L'aire d'intervention des agents économiques est élargie, les activités se localisent suivant des critères différents. Le transport joue alors son rôle dans la division internationale du travail.

ANNEXES



LISTE DES ENTRETIENS REALISES

VALENCE

M. GOUJON	C.C.I. de Valence
M. LEROY	Secrétaire de l'AIDE et Maire-Adjoint de Valence
M. MOUILLON M. ESTRANGIN	} SEDRO (Service d'Equipement de la Drôme)
M. MOREL	Agence d'Urbanisme de Valence
M. PERIGNA	Responsable du port (CCI)
Mme DEZ	D.D.A.
M. AUBER-MOULIN	D.D.A. Service Statistique et Economique
Melle CORBEILLE	ONIC Valence
Mme FERNANDO	INSEE Lyon
M. CLEMENCON	Inspecteur Départemental des Transports (D.D.E.)
M. BLIN	Société Fruitière ARDROM
M. ROCHE	SARL "La Valentinoise" (Commercialisation de fruits et légumes)
M. BALITRAND	Directeur de la Société Coopérative de Céréales de Valence
M. CHAZAL	STEF (Entrepôts frigorifiques)
M. COMBEROURE	Société Technique Nouvelle d'Exploitation
M. VIAL	CROUZET
M. SALINIEN	Syndicat des Transporteurs routiers de la Drôme
M. TISSOT	SNCF Lyon
M. LUCE	Agence Commerciale SNCF Valence
M. RIFFAT	TRADA (Transports Drôme - Ardèche, Commissionnaire)
M. BOREL Pierre	Transports BOREL Frères
M. MARTIN	Transports MARTIN

M. FUSTIER	Transports FUSTIER
M. DURILLE	Transports BERARD
M. DESBRUN	DANZAS

ANGERS

M. LOISEAU	} C.C.I. Angers
M. SPACK	
M. MAUILLON	D.D.A. Service Statistique
M. GUIMBRETIERE	D.D.A.
M. BOUVET	Chambre d'Agriculture Angers
M. CHIRON	Inspecteur Départemental des Transports (D.D.E.)
M. HESLOT	} COINTREAU
M. MATTEI	
M. THIERRY	Coopérative Angevine du Val de Loire (CAVAL) -
M. GAZEAU	VALDIS (distribution)
M. DENIAU	Ardoisières d'Angers
M. RETIFE	Syndicat des Transporteurs Routiers du Maine et Loire
M. CALCAGNO	Transports DROUIN
M. GAUDIN	CALBERSON
Melle PEDRONNEAU	Transports UZUREAU
M. DURAND	Transports JOYAU
M. JOLLIVET	Transports JOLLIVET

AUTRES

M. COLIN	Université d'Aix - Marseille (CRET)
M. DURAND	SCETA

COMPTÉ RENDU D'ENTRETIEN

Mr. BALITRAND, Directeur de la Société Coopérative Agricole
des producteurs de céréales - VALENCE

Cette société a comme activité principale le stockage et la commercialisation des céréales et graines assimilées.

Elle emploie 17 salariés dont 2 chauffeurs. Le transport représente 9,3 % des frais généraux. Elle réalise 20 % de son chiffre d'affaire à l'exportation. Sa part sur le marché local peut être estimée à 15 %, sur le marché régional à 2 %.

Cette entreprise a connu une croissance exponentielle depuis 1945 et son marché a tendance à devenir international.

Elle dispose d'un parc automobile assez restreint constitué de deux fourgonnettes et d'un camion-benne en propriété. Elle fait néanmoins appel aux transporteurs publics routiers pour 98 % du tonnage total transporté. Elle étend son activité sur les cantons de Valence et périphériques.

La collecte des céréales s'organise autour de douze centres de réception de tailles différentes.

Les céréales sont ensuite recentrées dans les cinq plus gros qui sont équipés pour le traitement des graines (nettoyage, suppression insectes, emballage) et qui servent de points d'expédition.

1. Alix en Gare : ce centre de réception d'une capacité de 20 000 t est embranché mais ne charge pas de trains complets. Il traite du maïs et des céréales spéciales, principalement vers Paris, un peu vers l'Italie. Dans ce cas la marchandise est transportée par les italiens (ventes départ); son activité est centrée surtout sur le maïs consommé localement pour l'alimentation du bétail.

2. Pouzin en Ardèche : ce centre d'une capacité de 50 000 t est géré à la fois par l'UNCAC (Union Nationale des Coopératives Agricoles de Céréales) et par la SCA de Valence. Le transport se fait par trains complets mais aussi par cargoliners et barges sur le Rhône. Son activité de traitement du blé et du maïs est axée sur l'exportation.

3. Chabeuil : d'une capacité de 7 500 t, ce centre est à emplois multiples. Le seul accès possible est le transport routier, généralement affrété par le client, les céréales étant rarement vendues franco de port.

4. Valence : ce centre est affecté aux 6 500 t de produits spécialisés et de haute qualité comme orge de distillerie et le blé. Il est équipé de petits embranchements associés.

5. Loriol : ces silos sont loués et le transport est effectué par un transporteur affrété par le client.

La période de collecte est très courte puisqu'elle dure trois mois l'été et un mois l'automne. Pour cette raison il existe à cette période de l'année un engorgement au niveau du transport pour l'acheminement vers les centres de réception puis vers les centres de traitement. C'est la raison pour laquelle cette société a passé un contrat avec un petit transporteur local lui garantissant en permanence un minimum de fret à condition qu'il soit prêt à tout moment à faire face à une demande de transport. Il apparaît à ce propos que la qualité de service du petit transporteur passe avant le prix de revient du transport et que dans les secteurs sujets à des pointes d'activité, cette qualité est considérée comme prédominante.

Pour le transport "client" le franco de port a diminué. Ces acheteurs (meuniers ou éleveurs de bétail) ont tendance à s'équiper en matériel de transport.

Dans le domaine des techniques de transport et de ramassage, les polybennes ont fait leur apparition. Il s'agissait de grandes bennes disposées au bord de la route et qui servaient d'intermédiaire entre la collecte et le traitement ou la livraison. En fait ce mode de stockage de la marchandise n'a pas bien marché commercialement, malgré l'économie qu'il permettait de réaliser par rapport aux silos.

Grâce à l'apparition des cargoliners le transport fluvial a gagné en souplesse évitant la rupture de charge à l'embouchure du Rhône. Actuellement ces bateaux remontent du fer de Gênes et d'Italie, des phosphates de Tunisie et des tourteaux d'Espagne.

Sur 20 000 t d'exportations on peut estimer que 12 à 15 000 t se font par transport fluvial. Pour l'Italie la voie fluviale représente 80 %, la route et le fer 20 %.

Analyse des activités de transport. Les principaux approvisionnements nécessaires à l'activité de cette entreprise sont :

- . les apports de céréales et oléo-protéagineux : 60 000 tonnes
- . gaz butane et FOD, énergie nécessaire pour le séchage des grains : 400 tonnes
- . divers matériels d'entretien et d'emballage : 20 tonnes

Tout est transporté par une entreprise sous contrat décrite plus haut. La distance parcourue dépasse rarement 50 km. Les céréales sont transportées en vrac dans des bennes.

Les principaux produits de l'entreprise sont :

. blé tendre supérieur	3 000 t
. blé tendre ordinaire	13 800 t
. orge	6 500 t
. maïs	40 600 t
. sorgho	3 500 t

Le transport à la livraison, presque toujours effectué par le client se répartit au pourcentage de la façon suivante :

Produit	Transport fluvial	Transport ferroviaire	Transport routier	Tonnage transporté
Blé supérieur	-	10 %	90 %	3 000 t
Blé ordinaire	15 %	10 %	75 %	13 800 t
Orge	-	-	100 %	6 500 t
Maïs	20 %	-	80 %	40 600 t
Sorgho	20 %	-	80 %	3 500 t

Les modes de transport n'ont pas varié au cours du temps. La seule modification de taille tient dans le conditionnement. Jusqu'aux années 60 les céréales étaient apportées en sacs de 100 kg. Depuis, les céréales sont transportées en vrac. Cela n'influe pas sur la nature du transport.

Les distances parcourues à la livraison sont supérieures à celles des approvisionnements et se situent entre 50 et 500 km.

COMPTE RENDU D'ENTRETIEN

A LA D.O.A. D'ANGERS

I - APPROVISIONNEMENTSI.1 - Engrais

Les engrais viennent par route de Nantes-Saint Nazaire, du moins pour les engrais phosphatés et azotés, qui sont importés. Souvent les livraisons se font directement à l'utilisateur. Nantes est trop près pour utiliser le fer, à cause de ruptures de charges. Les engrais plastiques viennent d'Alsace en train. Les coopératives (CAVAL, CANA,...) couvrent 35 à 40 % des approvisionnements.

I.2 - Aliments du bétail

Le département a un solde positif. Les aliments du bétail, lorsqu'ils ne sont pas de fabrication locale, viennent de Saint Nazaire en ce qui concerne les tourteaux (France Soja, par camions) ou de Sarthe, de Mayenne. On assiste pour les aliments du bétail à un début de fabrication à la ferme, à partir de céréales; si ce mouvement reste limité, il est suffisant pour expliquer la stagnation observée de la consommation d'aliments composés.

I.3 - Carburants

Les produits pétroliers sont les seuls à emprunter le fleuve entre Nantes et Saint Nazaire.

I.4 - Concurrence modale pour les approvisionnements

Les approvisionnements sont des produits susceptibles d'emprunter le fleuve ou le fer, comme à Valence. Mais les contextes géographiques de Valence et d'Angers sont différents :

- . Valence est dans un axe
- . Angers est trop près de Nantes pour le fer
- . La Loire n'est pas navigable aux bons moments (céréales)

II - PRODUCTIONS

II.1 - Céréales

Les coopératives ont une place importante dans la collecte des céréales (CAVAL et CANA). La CANA est plus importante en absolu, mais sur le Maine et Loire, c'est la CAVAL qui est la plus importante. Les coopératives ont des silos réparties dans l'ensemble du département. Souvent, les négociants et les coopératives ont leurs propres camions. Le département a un solde positif en céréales. Celles-ci sont parfois transportées par fer, mais plutôt par route. Le maïs s'est en partie substitué au blé, et a connu une forte croissance, ralentie depuis deux ou trois ans. L'orge est souvent autoconsommée.

II.2 - Vin

Les coopératives représentent environ le quart de la production du département. Le mode de collecte est le suivant : les négociants passent avec leur citerne. Le vin est transporté en train mais surtout en camion.

II.3 - Fruits et légumes

Ils représentent 7 % du chiffre d'affaires de l'agriculture. Il existe deux coopératives importantes à Port de Cé et à Sorges. En fruits, les coopératives représentent 80 % et en légumes, seulement 30 %. La production de fruits est très concentrée. Elle s'est développée il y a environ 10 ans et est dominée par les SICA ou les groupements. Les groupements ont leurs débouchés et souvent leurs camions.

Avant, le MIN d'Angers servait de marché de production, on y vendait des pommes; maintenant c'est un marché de consommation, on y vend des oranges. Il a été créé il y a environ 20 ans.

La SICA "Pommes Anjou" exportatrice, utilise le fer et la route, tandis que les vergers d'Anjou utilisent surtout la route.

En fruits et légumes (surtout en légumes puisqu'en fruits l'activité est plus concentrée) les producteurs laissent souvent les caisses au bout du chemin et des camions les emportent à Rungis.

II.4 - Animaux

Bovins, porcs, volailles et quelques ovins. La production de viandes s'est développée dans la région angevine, comme dans le reste de la France.

Il y a surtout des producteurs individuels, souvent en polyculture (30 à 33 ha de moyenne) avec un mixage des productions de lait et de viande.

La commercialisation des animaux se fait, pour les taurillons, à 80 % par des groupements (18 000 têtes à 300 kg). Le reste est vendu sur les marchés :

- . marché de Condé le lundi matin,
- . ou de Chôlet-Chemillet

Sur ces marchés, sont aussi commercialisées des bêtes qui viennent d'en dehors du département ou au contraire, les viandes peuvent sortir du département pour être commercialisées.

Les marchands de bestiaux assurent le transport et la vente : ils amènent les animaux au marché, parfois encore la propriété des exploitants. Il y a longtemps les exploitants vendaient eux-mêmes. Mais ils n'ont plus de temps.

Les acheteurs sont des gros marchands. La marchandise part vers le Nord, à 60 % encore vivante.

II.5 Lait

Il y a dix ans, il y avait 7 ou 8 laiteries. Il n'en reste plus que 3 ou 4.

60 % du lait produit quitte le département pour être traité dans les départements voisins. Les nombreuses petites entreprises laitières se sont rattachées à des groupes extérieurs et y ont été finalement absorbées.

Les fabrications traditionnelles (pâtes molles, produits frais) sont de faible valeur ajoutée et n'ont pu résister aux contraintes économiques.

La production de lait est toujours très atomisée, mais le mode de collecte a changé : alors qu'auparavant le camion passait chaque jour ramasser le lait, il ne passe plus que tous les deux ou trois jours.

Chez l'exploitant, le lait est conservé en tank réfrigéré, alors qu'avant il était en bidon. Les changements dans le mode de collecte ont favorisé la concentration des laiteries.

II.6 - Horticulture, pépinières

L'horticulture a une place importante à Angers. Les pépinières ont connu une évolution assez rapide depuis dix ans. Maintenant, l'Anjou est la première région française productrice dans les pépinières ornementales.

La superficie de pépinières a doublé.

A cause du développement d'Angers, la ceinture horticole et maraîchère autour d'Angers a été déplacée vers l'Authion.

III - GENERALITES

L'évolution longue période de l'agriculture en Anjou comme pour le reste de la France, a été caractérisée par le développement massif des productions commercialisables, développement qui, par le biais des flux, a suscité un développement des transports routiers de produits agricoles.

Il y a beaucoup de sociétés de transport dans le Maine et Loire.

COMPTE RENDU D'ENTRETIEN

M. CHAZAL - STEF

I - ACTIVITE DE STEF

La Société de Transport et d'Entreposage Frigorifiques a trois activités principales :

- le transport frigorifique par route
- le transport frigorifique par fer
- l'entreposage frigorifique

Les trois activités sont bien séparées. M. Chazal s'occupe de l'entrepôt frigorifique de Valence.

Cet entrepôt a été installé à Valence en 1934. A cette époque, il s'agissait d'une station fruitière, assurant uniquement une fonction de stockage-réfrigération. De 1952 à 1960, cette station a évolué vers l'entrepôt frigorifique mixte, puis, de 1960 à 1970, vers l'entrepôt de congélation.

STEF a des concurrents dans la région : la société COFRAL Granges-les-Valence, qui traite la pâtisserie industrielle, loue aussi ses locaux pour des fruits et légumes. A Montélimar, une coopérative a repris un entrepôt frigorifique. Le développement du frigorifique est dû à plusieurs raisons :

- les productions ont augmenté
- la profession d'entrepôseur est devenue courante, pas encore celle de congéleur.

Parfois, surtout en distribution, les clients viennent chez STEF au départ puis investissent dans le frigo.

La locomotive de la congélation et du transport de produits congelés est le produit élaboré qui va à la consommation. Cette modification de la structure de la consommation n'est pas terminée. La France, à 7 kg de produits congelés par an et par habitant, est très en retard par rapport à des pays analogues. Les transporteurs sont obligés de suivre les consommateurs via les industriels.

./.

L'entrepôt frigorifique de Valence a 26 salariés dont dix manutentionnaires. STEF, depuis plus de 20 ans, essaie d'accroître son activité; ainsi, l'entrepôt frigorifique de Valence a un atelier de préparation et de transformation. STEF reconditionne pour l'industriel ou éventuellement le détail. Parfois STEF fournit les emballages, parfois non. Les clients peuvent être amont (agriculteurs, coopératives) ou aval (négociants, industriels). Parfois STEF s'occupe pour ses clients des problèmes de douane, se porte garant ou fait des avances sur marchandises.

STEF entrepôt a un camion frigorifique, qu'il utilise en complément au service de ses clients. STEF entrepôt a aussi un rôle de commissionnaire de transport, puisqu'il fait appel aux transports publics routiers pour le compte de ses clients, que ce soit pour les arrivages ou les livraisons. Parfois c'est le client qui s'occupe lui-même du transport, que ce soit en compte propre ou public. STEF entrepôt fait appel à STEF transport routier, mais pas systématiquement. Les autres transporteurs contactés sont locaux. Souvent aussi, des camions de société de transport frigorifique passent et demandent un fret retour.

II - APPROVISIONNEMENT

STEF reçoit annuellement (1980) :

- . 1000 t viandes, volailles fraîches (1)
- . 500 t viandes, volailles congelées (2)
- . 200 t produits laitiers frais (3)
- . 3000 t fruits et légumes frais (4)
- . 4500 t fruits et légumes congelés (5)
- . 800 t produits divers, surgelés, crèmes glacées (6)

L'aire de marché s'est considérablement élargie, aussi bien pour les approvisionnements que pour les livraisons.

Conditionnement : 1,2,5,6 : cartons
3 caissettes
4 vrac et caquettes cultures

-
- (1) est transporté à 100 % par transport public routier, et vient de moins de 50 km.
 - (2) vient de moins de 50 km et est transporté moitié public et moitié pour compte propre.
 - (3) Vient de moins de 50 km, est transporté pour compte propre.
 - (4) transporté surtout pour compte propre, vient principalement de moins de 100 km.
 - (5) transport surtout par t.public (et 20 % par fer), vient de loin (plus de 100 km).
 - (6) 100 % transport public, vient à 80 % de 100 à 500 km.

Les produits frais destinés à la congélation sont maintenant transportés dans des véhicules isothermes ou réfrigérants au lieu de camions bâchés et le plus possible sur palettes. Maintenant, même les confituriers en viennent aux transports frigorifiques. Cette modification technique a des conséquences : avant les confituriers étaient près du lieu de production. Maintenant, avec le frigorifique, ils peuvent s'en éloigner; ainsi Vitrac s'est installé en région parisienne et a pu opérer une concentration de ses activités. En outre, pour les confituriers joue le fait qu'ils travaillent davantage avec l'importation (évolution partiellement permise par la congélation).

Les tonnages de fruits et légumes reçus montrent bien que la zone de Valence est plutôt importatrice qu'exportatrice de fruits et légumes. L'important volume d'importation est dû à la position de plaque tournante qu'occupe Valence: Valence a une vocation de production et les négociants sont dans la région. Ainsi, les myrtilles de Suède, destinées à la parfumerie à Grasse ou à Marseille transitent par Valence, situé sur le chemin.

Sans que ce soit une règle, en fruits et légumes, c'est plutôt l'acheteur qui s'occupe du transport. A Valence, le producteur vend plutôt en frais alors qu'à Périgueux ce sont plutôt les producteurs qui s'occupent du transport.

III - PRODUITS DE L'ENTREPRISE

	Tonnage	% du chiffre d'affaires
1. Viandes ou volailles congelés	1 500 t	18 %
2. Produits laitiers congelés	200 t	2 %
3. Fruits et légumes congelés	7 500 t	68 %
4. Produits divers congelés	800 t	12 %

Mode de Transport :

1. 90 % public - 10 % propre
2. 100 % propre
3. 60 % public - 30 % propre - 10 % fer
4. 100 % public

./.

Point de livraison :

1. 60 % de 100 à 200 km
2. 100 % à moins de 50 km
3. très variable
4. 80 % moins de 50 km, 20 % de 50 à 100 km

Les conditionnements sont toujours effectués en cartons ou sacs kraft. On observe toutefois une réduction des poids unitaires et un essai de généralisation des charges palettisées.

IV - DIVERS

Avant, le fer était très utilisé en produits frais. Mais petit à petit, le réseau routier s'est amélioré. Aujourd'hui, le transporteur routier peut garantir l'heure d'arrivée, ce qui explique le développement considérable du transport routier.

Les transporteurs en arrivent à être trop nombreux, et une sévère concurrence les oppose. La Société STEF qui a une branche transport ferroviaire a eu l'occasion d'expérimenter cette constatation. Le développement de la palettisation s'accompagne d'une diminution des ruptures de charge, mais insuffisante pour que le fer retrouve sa place.

En produits agricoles, il n'y a pas de groupeurs à Valence, ou seulement avec une faible activité. Un ou deux groupeurs travaillent à Saint-Laurent d'Alban, mais cette activité a considérablement perdu de son importance. Le groupeur a été court-circuité : il a mis en rapport le transporteur et le chargeur, et maintenant c'est le transporteur lui-même qui fait le groupeur.

STEF, en France, a souvent été à l'origine du développement de plantations, de promotion de productions locales (en particulier par STEF entrepôts) par sa position d'intermédiaire des chambres d'agriculture.

COMPTÉ RENDU D'ENTRETIEN

Société COINTREAU (Angers)

MM. Haslot et Mattéi

I - PRESENTATION DE COINTREAU

Cointreau regroupe environ 300 personnes. La société expédie environ 27 millions de bouteilles chaque année, en France et à l'étranger. La répartition des ventes se fait de la façon suivante :

- . France 10,5 millions de cols (i.e. de bouteilles)
- . C.E.E. 11 millions de cols
- . Autres pays étrangers 5,5 millions de cols

La société Cointreau produit différents alcools :

- . cointreau (50 %),
- . guignolet
- . liqueurs de fruits
- . cassis
- . Vodka Smirnoff
- . picon
- . rhum Saint-James

II - ACTIVITE TRANSPORT DE COINTREAU

Les approvisionnements sont constitués (hors fabrication proprement dite) de verre, de cartons, d'étiquettes.

En tout, 3 millions de caisses (avec 75 références)
60 millions d'étiquettes
29 millions de bouchons

Tout ces approvisionnements arrivent franco, Cointreau se contente de décharger.

Le verre (St Gobain) vient de Soissons par fer; les caisses, les bouchons, les étiquettes par route.

Les arrivages sont très réguliers et dépendent de la politique de stocks de Cointreau.

Tout ce qui sort de l'usine part avec les transports routiers et est sous-traité (Cointreau n'a pas de parc propre). Ce n'est pas au coup par coup, en général les contrats sont annuels, les commandes régulières. Les transporteurs routiers utilisés sont en général locaux. C'est Cointreau qui charge les camions.

III - EXPEDITIONS VERS LA FRANCE

Cointreau a huit dépôts en France. Les transports France sont confiés à SCETA, depuis à peu près trois ans. Cointreau est satisfait de la prestation de service de SCETA. Les engagements sont pris à l'année. La SCETA rapporte toutes les palettes. Certains camions reviennent pleins de palettes ou d'autres choses.

Avant, Cointreau utilisait la SNCF jusqu'aux dépôts mais maintenant il n'y a plus d'embranchement, sauf à Bordeaux. Cointreau préfère la route, même pour Bordeaux pour plusieurs raisons : le rail met 5 jours, la route 1 seulement. La route est plus souple et parfois avec le rail, les coups de tampon cassent les bouteilles. Cependant le fer avait l'avantage de la régularité.

IV - EXPEDITIONS VERS LA C.E.E.

Cointreau a des filiales en RFA, Grande Bretagne, Belgique, Pays Bas Italie. Ce sont les filiales qui passent les contrats de transport.

WIT à Nantes, joue le même rôle pour la C.E.E. que SCETA pour la France. Cointreau utilise WIT depuis deux ans. C'est WIT qui a fait le démarchage et est venu chercher Cointreau.

WIT rapporte les palettes d'Italie et de RFA. Tous les 18 camions 1 revient avec les palettes. En Grande Bretagne et en Belgique, les palettes sont vendues avec les bouteilles.

V - EXPEDITIONS VERS LE RESTE DU MONDE

Les autres exportations se font souvent à la caisse. On assiste actuellement à un développement du container, en particulier vers l'Afrique (Côte d'Ivoire) du fait de la croissance de la demande.

Souvent, les bouteilles vont par camion jusqu'aux ports (Marseille, Le Havre, Bordeaux) où elles sont prises en charge par les transitaires (intermédiaires entre le client et le fournisseur). Cointreau fait un peu de fret aérien, mais peu.

Il y a plusieurs types de vente :

- . FOB, qui s'arrête à l'embarquement de la marchandise
- . coût et fret qui va jusqu'à destination
- . coût assurance fret, qui comprend l'assurance en plus.

Le plus simple, pour Cointreau, est le départ usine, mais c'est très rare.

MM. Heslot et Mattéi pensent que le transport joue très peu sur leur activité, et très peu sur les conditions de concurrence avec, par exemple Grand Marnier et Marie Brizard. Pour eux, l'énorme concurrence qui sévit chez les transporteurs leur enlèvent de leur importance.

COMPTÉ RENDU D'ENTRETIEN

M. DENIAU - Ardoisière d'Angers

I - ACTIVITE DES ARDOISIÈRES D'ANGERS

Il ne faut pas confondre les Ardoisières d'Angers et les Ardoisières de l'Anjou, ces dernières étant quatre fois plus petites environ. Les Ardoisières d'Angers ont deux activités : la production d'ardoises et l'importation d'ardoises, en particulier d'Espagne, par la filiale ARMAT, qui s'occupe d'importer et de commercialiser.

Pour les ardoises d'Angers (A.A.), le chiffre d'affaires était d'environ 200 MF en 1980 (150 MF pour les ardoises d'Espagne (A.E.).

1 500 personnes pour les deux sociétés :

. ventes 1980	53 600 t A.A.
	45 500 t A.E.
. ventes 1981	45 000 t A.A.
	50 000 t A.E.

L'ardoise d'Espagne, de moins bonne qualité, est aussi moins chère. Elle résiste mieux que l'ardoise d'Angers à la crise qui affecte le bâtiment.

ARMAT n'a que des intérêts dans les ardoisières d'Espagne mais a souvent été à l'origine de leur création (ARMAT a une dizaine d'années). Il y a une dizaine d'années, la demande était forte sur les A.A. La société a alors décidé d'augmenter la production en montant des carrières en Espagne, qui demandaient des investissements moins lourds. Les A.A. sont produites essentiellement à Trélazé (à 85 %), les autres gisements étant fermés ou en passe de l'être.

D'un certain côté, on peut dire que le transport influe de façon sensible sur l'activité des ardoisières : les ardoises d'Espagne sont à des prix relativement modiques en France, grâce à des solutions trouvées par des agents liés au transport (voir plus loin). Le faible prix du transport (14 à 15 % du prix de l'ardoise) permet aux A.E. de concurrencer maintenant les A.A. jusqu'à leur prendre une part de marché.

II - APPROVISIONNEMENT

Les approvisionnements autres qu'en A.E. sont négligeables, les ateliers pour les A.A. étant en surface des gisements. Quatre moyens de transport pour importer les A.E. : route, ferry, bateau, fer.

	1979	1980
Route	11 %	15 %
Ferry	27 %	25 %
Bateau	49 %	40 %
Fer	13 %	20 %
Total	100 %	100 %

La société a choisi d'utiliser plusieurs modes de transport pour répartir les risques (pannes, grèves, ..) et parce qu'ils rendent des services différents : le ferry et la route sont plus souples, le fer étant particulièrement rigide. Les évolutions entre les modes de transport dépendent en partie du prix, du fuel en particulier.

Il y a quelques années, il n'y avait pas de wagon. Mais TRANSFERA (SNCF espagnole) a, spécialement pour les ardoises, ouvert quelques gares, proposé des conditions intéressantes. Le fer est cependant peu souple : il faut des rames complètes de wagon. Le fer approvisionne les différents dépôts de la société. Programmes mensuels avec le fer.

La société de transport WIT (intermédiaire de transport à St Sébastien sur Loire, près de Nantes - M. Olivier) affrète le bateau. Le bateau va à St Malo ou parfois à Morlaix ou Brest. WIT a des contrats de six mois avec les bateaux. Le stock de St Malo ne peut pas être trop important. L'agence ARMAT de St Malo assure le déchargement et le stockage.

Le ferry part de Vigo et va à St Nazaire, deux fois par semaine. Il appartient plus ou moins à Citroën qui transporte à l'aller (vers l'Espagne) des pièces détachées. Au départ, c'est WIT qui a trouvé le fret retour de ces pièces détachées. WIT tient le stock à St Nazaire.

Le dépôt d'Angers est approvisionné par route et par ferry.

III - LIVRAISONS

Les ardoises peuvent partir vers les dépôts (50 dépôts en France) ou vers les clients les plus gros. Il y a 20 ans, 30 à 40 % des livraisons se faisaient par fer, mais les prix sont trop élevés, il y a la rupture de charge et le système manque de souplesse. Maintenant la société livre parfois directement les chantiers.

Les livraisons se font par transporteurs affretés. Sur 10 principaux transporteurs, deux assurent 60 % du total (Bretagne et Pays de Loire). Les livraisons chez les clients se font par camions-grue. Ces transporteurs se sont équipés de camions-grue à la demande des Ardoisières d'Angers. En effet, ce système évite aux petits clients d'avoir un Fenwick pour décharger. La grue prend la place d'environ deux palettes, aussi le camion-grue n'est utilisé que pour les distances relativement courtes.

Jusqu'à ces dernières années, les deux transporteurs privilégiés s'occupaient surtout d'ardoises. Les A.A. leur ont conseillé de se diversifier. A un moment ils avaient des contrats de location, maintenant ce type de contrat n'est plus appliqué que pour le transporteur de Dinan. Ce dernier transporte aussi des aliments pour bétail, tandis que celui des pays de Loire transporte des matériaux de B.T.P.

Le transporteur a souvent du fret retour, mais pas toujours. La gestion du transport est mensuelle : des bons de transport sont signés au début de chaque mois, la date étant imposée par A.A.

A.A. n'a pas de problèmes avec ses transporteurs, de toutes façons il y a suffisamment de candidats. Un transporteur en Loire -Atlantique n'était pas fiable, il a été abandonné. Un autre sur la Manche, il a redressé la barre. Le transporteur qui s'occupe du reste de la France affrete assez souvent. La politique d'A.A. est de concentrer sur quelques transporteurs satisfaisants.

La tarification routière obligatoire (T.R.O.) a disparu depuis quelques mois pour les ardoises, mais A.A. a conservé avec ses transporteurs des conditions analogues.

Tout est transporté sur palettes perdues, même les ardoises d'Espagne (palettes renforcées à cause du bateau).

Les relations avec les transporteurs n'ont guère changé depuis quelques années, se sont toujours les Ardoisières qui dominent.

COMPTÉ RENDU D'ENTRETIEN

Transports BOREL Frères

M. Pierre BUREL

I - PRESENTATION DE LA SOCIETE

L'ensemble de la société compte 190 personnes, dont 85 sur Valence et 120 tracteurs. Elle est ancienne puisqu'elle date d'avant-guerre. Elle exerce deux activités : l'affrètement et le transport.

Le transport lui-même peut être scindé en deux :

- . transport sur plateaux (marchandises diverses)
- . transport en citerne (produits pétroliers, chimiques, alimentaires, pulvérulents).

Borel a de plus quelques bennes.

Enfin, Borel est loueur de véhicules industriels avec chauffeur. C'est le client qui demande à louer, pour avoir un service encore meilleur.

II - EVOLUTION DE LA SOCIETE

Avant, l'activité de Borel portait à 90 % sur les produits pétroliers, maintenant ces derniers ne représentent plus que 5 à 6 %. Ce changement complet a été imposé par les tarifs, qui ne sont plus intéressants. Parallèlement, l'activité d'affrètement a chuté de 60 % à 35 %. Cette baisse s'explique par le fait que beaucoup de produits pétroliers étaient affrétés.

La reconversion s'est faite vers les plateaux et les produits chimiques.

III - ACTIVITES DE BOREL EN PRODUITS CHIMIQUES

Les clients de Borel sont surtout des industriels; parmi eux, les chimistes ont une part importante : 20 % des clients de Borel font 80 % du chiffre d'affaires.

./.

Borel a 30 véhicules en produits chimiques. Borel refuse de faire des retours en produits chimiques, par simple précaution, pour éviter les mélanges dangereux. La réglementation sur les matières dangereuses devrait éliminer une partie des transporteurs. Borel assure une formation à ses chauffeurs. Ils connaissent les installations et les produits transportés. Les concurrents, pour les transports de produits chimiques, sont souvent spécialisés. Parfois les usines elles-mêmes assurent leur transport, en particulier pour les matières dangereuses.

Les produits chimiques présentent l'avantage de susciter des trafics très réguliers. En général, il s'agit d'accords de principe à l'année et à la fin de la semaine, l'industriel fixe le jour du transport pour la semaine suivante. Il est très difficile de discuter.

L'espionnage industriel est très virulent. Finalement, tout est su (sur les aporivisionnements et les livraisons des différentes unités) sauf pour les étrangers. A propos de ces derniers, les transporteurs peuvent être une source de renseignements pour les sociétés françaises concurrentes.

P. Borel regrette le manque de collaboration entre les groupes industriels sur les transports et même à l'intérieur d'un même groupe. Borel essaie de développer la connaissance des produits pour offrir un meilleur service. Certains industriels jouent le jeu, d'autres non.

De temps à autre il y a des réunions des responsables industriels des transports, auxquelles les transporteurs peuvent assister. Mais il s'agit plutôt de faire baisser les prix et pas d'organiser une meilleure utilisation du matériel.

IV - AUTRES ACTIVITES DE BOREL

Borel fait aussi des lots industriels (de 3 à 5 tonnes) mais pas de messagerie. Il fait très peu appel à des groupeurs. Parfois, en période de creux ou au contraire de pointe, Borel fait appel au bureau de fret (BRF). Mais en général Borel n'a pas de problème de fret retour. Le chauffeur, s'il n'a pas de retour, attend un ou deux jours maximum au BRF de la région où il a livré, et revient.

Dans le cas de contact direct avec le chargeur, les marchandises autres que les produits chimiques sont transportées par Borel suivant le même type d'accord que les produits chimiques : accord de principe à l'année, avec fixation à l'avance par le client de la date du transport à effectuer.

La réduction du temps de travail dans les usines pose des problèmes au transporteur : il faut qu'il arrive dans une fourchette d'heures plus étroite pour charger et décharger, ce qui parfois l'amène à prendre une journée.

Parfois, Borel fait des échanges d'opérations avec d'autres transporteurs.

V - CONCURRENCE RAIL-ROUTE

Certains produits se prêtent bien au transport ferroviaire : les produits pétroliers sur les gros centres, les produits sidérurgiques ou minéraux, le charbon.

Mais le fer est beaucoup moins souple. Si le prix du fer baissait sensiblement, certaines industries adopteraient le rail pour leur transport, mais ces changements resteraient très limités.

VI - JUGEMENT SUR LES TRANSPORTS ROUTIERS

La réglementation sociale a profondément modifié l'organisation du travail chez les transporteurs, en particulier chez les transporteurs d'une certaine dimension. Elle les a conduit à une gestion beaucoup plus stricte des moyens matériels et humains et à appliquer une comptabilité serrée.

Malheureusement, beaucoup de transporteurs ont mal intégré le calcul du prix de revient. De nombreux petits transporteurs sont contents quand le camion roule et ne se préoccupent pas de la rentabilité de leur travail. Souvent ils n'ont pas su calculer les pertes de productivité, en particulier induites par la réglementation sur les horaires.

Dans la concurrence entre transporteurs, le prix joue beaucoup. Mais aussi, vis-à-vis de clients habituels, la présentation des chauffeurs, le matériel, la régularité, sont des facteurs importants. La possibilité d'assurer levage et manutention joue également, mais seulement au niveau régional.

Pour les transporteurs de Valence, on peut dire que deux grands types d'activité sont possibles :

- . travailler dans le cadre de la région Rhône-Alpes mais il y a une forte densité de transporteurs et les prix sont bas,
- . faire du transport international.

Le ministère cherche à développer le transport international mais il se pose des problèmes de réglementation sociale : la réglementation n'est pas appliquée de la même façon suivant les pays. Les transporteurs français la subissent de façon stricte en France et à l'étranger, alors que les transporteurs étrangers la subiraient moins sévèrement en France. Il faudrait une harmonisation de l'application de la loi.

Dans les années qui viennent, on devrait assister à des regroupements. Ils devraient se produire en produits chimiques en particulier, à cause de la cherté et de la spécificité des matériels. Par contre chez les transporteurs non spécialisés (qui utilisent des camions à plateaux) les regroupements devraient être beaucoup plus rares.

Pour des sociétés d'une certaine taille, il faut un service informatique, un directeur technique, un directeur commercial ... Finalement, ces différents services sont identiques pour une société de 100, 200 ou 300 camions et cela aussi entraînera des regroupements.

COMpte RENDU D'ENTRETIEN AVEC M. DURAND

S C E T A

I - HISTORIQUE DE SCETA ET DES ACTIVITES "TRANSPORT ROUTIER"
LIEES A LA SNCF

SCETA, à l'époque Société de Contrôle et d'Exploitation de Transport Auxiliaire, a été créée le 1er janvier 1942 à la suite d'une fusion des sociétés routières de la SNCF. Sa mission première était de servir la SNCF (83 % du capital social) et d'exécuter les transports terminaux. Le principe est d'amener le wagon à domicile (méthode FERCAM) et de réduire un handicap du chemin de fer : la nécessaire rupture de charge qui obligerait de faire appel à deux transporteurs.

Jusqu'en 1971, SCETA assurait elle-même le service de messagerie. En 1971, la création du SERNAM l'a dégagé de cette activité. SCETA assure le service du SERNAM en région parisienne.

Enfin la SNCF a confié à SCETA la gestion d'une licence de commissionnaire de transport.

La SNCF a deux filiales : SCETA et STEF; STEF est spécialisé dans l'entreposage frigorifique et le transport frigorifique (routier et ferroviaire). SCETA compte actuellement 2 000 personnes, dont les 2/3 sont sous régime cheminot.

II - ACTIVITE TRANSPORTS TERMINAUX DE SCETA

SCETA assure le service du SERNAM en région parisienne. Pour ce faire, elle dispose d'un parc propre, qui travaille exclusivement en région parisienne, sauf les porte-conteneurs qui sont au Havre et à Marseille.

- . 400 semi-remorques à attelage automatique
- . 270 porte-conteneur maritime
- . 100 savoyardes (1/2 remorques bâchées)
- . 2 semi-remorques grand volume
- . 6 camions
- . 3 tracteurs
- . 2 semi-remorques porte-wagon, de 80 à 100 tonnes
- . camionnettes, fourgonnettes.

./.

Pour les transports terminaux, la filiale France-Location fournit les véhicules au jour le jour dans l'ensemble de la France, ce qui permet de répondre de façon plus rationnelle au trafic en dents de scie de la SNCF.

III - AFFRETEMENT

En plus de l'activité transports terminaux, SCETA exploite une licence de commissionnaire de transport. L'affrètement routier SNCF a commencé en 1942 avec deux entreprises. Actuellement, il y a 400 véhicules affrétés.

Les possibilités de SCETA sont triples, ce sont celles de tout commissionnaire :

- . parc sous contrat d'au moins un an
- . bureau régional de fret
- . parc propre.

De plus en plus, on observe que les commissionnaires se dégagent de l'activité transport proprement dite. Une des raisons est la suivante: les transporteurs sont amenés à enfreindre la législation sociale, et les commissionnaires préfèrent leur laisser cette responsabilité. D'après M. Durand, la profession de transporteur routier, où les entreprises de petite taille sont légion, est contrôlée par les affréteurs (un peu moins maintenant).

Dans le parc propre, SCETA a beaucoup de fourgonnettes ; en effet, depuis 1971, SCETA a compensé la perte du service messagerie en développant des activités nouvelles : courses rapides, déménagements, déménagements industriels.

Les bureaux régionaux de fret représentent le tiers du tonnage affrété par SCETA. C'est surtout une soupape. Pour SCETA, la part du bureau de fret a tendance à baisser par rapport à celle du parc sous contrat. De façon générale, les lots proposés au BRF sont très vite pris, ce qui prouve un certain déséquilibre entre l'offre et la demande de transport? La règle des 40-60 pour les marchandises soumises au BRF (40% seulement peuvent faire l'objet d'un appairage direct sans passer par le bureau de fret) devait selon M. Durand, être revue prochainement et fixée à 50-50.

Pour les marchés passés par le bureau de fret, SCETA attend la facture du transporteur. C'est l'occasion pour SCETA de se rendre compte du défaut de gestion des entreprises de transport : certains oublient de transmettre la facture !

Le service avec le parc sous contrat est plutôt de meilleure qualité. Avant, SCETA proposait au transporteur 85 % du prix payé par le chargeur, SCETA gardant 14 % de commission. A la demande des transporteurs, SCETA rémunère au kilomètre. SCETA verse un acompte au transporteur sous contrat et lui solde chaque mois son dû.

D'après M. Durand, une petite entreprise de transport pourrait difficilement être commissionnaire de transport, à cause des problèmes de trésorerie.

Le transport international n'est pas soumis au BRF. Pour les transports étrangers, SCETA a des accords avec les filiales des chemins de fer des autres pays.

IV - DIVERS

SCETA cherche à diversifier ses activités dans toutes les directions. Ainsi, SCETA a développé un service nommé "SCETA CONSEIL" qui propose aux clients de SCETA une multitude de réponses aux questions de transport qu'ils peuvent se poser :

- . choix et combinaisons des modes de transport
- . logistique et optimisation d'implantation d'usines
- . distribution
- . conception et gestion d'entrepôts
- . conditionnement
- . financement d'équipements fixes et de transport
- . organisation administratives et comptable
- . gestion de parcs de véhicules
- . détermination d'un budget transport.

QUESTIONNAIRE POSTAL
(entreprises de transport)

A - RENSEIGNEMENTS GENERAUX

1. NOM de l'entreprise :

NOM de la personne ayant rempli le questionnaire :

2. Activité principale de l'entreprise :

Code d'activité A.P.E. / / / / /

3. Adresse de l'établissement enquêté :

4. Adresse du siège social (s'il est différent) :

5. Année de création de l'entreprise :

6. Effectif salarié permanent au 1.1.1980 :

dont : . personnel roulant
. manutentionnaire

7. Mettre une croix dans la tranche correspondant à votre chiffre d'affaires :

Moins de 2 000 000 F	/ <input type="checkbox"/> /
De 2 000 000 F à 5 000 000 F	/ <input type="checkbox"/> /
De 5 000 000 F à 8 000 000 F	/ <input type="checkbox"/> /
De 8 000 000 F à 12 000 000 F	/ <input type="checkbox"/> /
De 12 000 000 F à 20 000 000 F	/ <input type="checkbox"/> /
Plus de 20 000 000 F	/ <input type="checkbox"/> /

8. Pouvez-vous indiquer à l'aide du tableau ci-dessous quelle a été l'évolution passée de votre entreprise (en mettant une + pour la stabilité deux ++ pour la croissance trois +++ pour la forte croissance)

	1945- 1954	1955- 1964	1965- 1974	1975- 1980
1. Chiffre d'affaires (en francs courants)				
2. Effectif salarié				
3. Parc automobile				
4. Point du marché :				
- local				
- régional				
- national				
- international				

9. Pouvez-vous indiquer quels ont été les événements marquants de l'évolution de votre entreprise au cours de cette période (1945 à 1980)

B - ANALYSE DES ACTIVITES DE TRANSPORT

10. Si l'entreprise exerce d'autres activités que les activités de transport, pouvez-vous indiquer le pourcentage du chiffre d'affaires correspondant aux activités de transport : _____ %

11. Pouvez-vous indiquer si votre entreprise a choisi de se spécialiser dans un type de transport :

oui /

non /

Si oui, le(s) quel (s) :

12. Pouvez-vous indiquer (en l'estimant par un % du chiffre d'affaires) si votre clientèle est en 1981 plutôt locale, régionale, nationale ou internationale. Même chose pour la marchandise que vous transportez :

	locale	régionale	nationale	internationale
Clientèle				
Marchandise transportée				

13. Pouvez-vous décrire votre parc automobile par la taille et par la nature des véhicules :

Taille du véhicule	Nombre
Moins de 3 tonnes	
De 3 tonnes à 19 tonnes	
Plus de 19 tonnes	

Nature du véhicule	Nombre
Semi remorque	
Camion benne	
Camion avec plateau	
Camion avec toupie	
Camion citerne	
Camion frigorifique	
Conteneur	
Bétaillère	
Tracteur	
Fourgonnette	

14. Pour les principaux produits que vous transportez, pouvez-vous indiquer approximativement le tonnage, le mode de transport principal utilisé (ferroviaire, fluvial, routier) et la part respective de ces différents produits dans les recettes totales:

N°	Produit	Mode de transport utilisé	Estimation de la part du produit dans les recettes totales

15. Etes-vous en contact direct avec les chargeurs des produits que vous transportez ?

Sinon, avec qui avez-vous contracté (bureau de fret, commissionnaire de transport, autres transporteurs routiers, SERNAM, etc...):

Vous est-il possible d'indiquer par produit la part contractée à un intermédiaire :

N°	Produit	Contractant intermédiaire	Part contractée

16. Sous quelle forme de conditionnement avez-vous réceptionné les produits et dans quelle mesure l'avez-vous modifié ?

Produit	Nature du conditionnement à la réception	Nature du conditionnement à la livraison

17. Pour les principaux produits de l'activité de votre entreprise, pouvez-vous donner approximativement, la distance parcourue lors de la livraison (estimer le %) :

Produit	Point de livraison situé à :			Plus de 600 km
	moins de 50 km	de 50 à 100 km	de 100 à 600 km	

QUESTIONNAIRE POSTAL
(toutes entreprises sauf transports)

A - RENSEIGNEMENTS GENERAUX

1 - NOM de l'entreprise :

NOM de la personne ayant rempli le questionnaire :

2 - Activité principale de l'entreprise :

Code d'activité A.P.E. / / / / /

3 - Adresse de l'établissement enquêté :

4 - Adresse du siège social (s'il est différent) :

5 - Année de création de l'entreprise :

6 - Effectif salarié permanent au 1.1.1980 :

dont : . personnel roulant

. manutentionnaire

7 - Mettre une croix dans la tranche correspondant à votre chiffre d'affaires :

Moins de 3 000 000 F / /

De 3 000 000 F à 10 000 000 F / /

De 10 000 000 F à 35 000 000 F / /

De 35 000 000 F à 150 000 000 F / /

De 150 000 000 F à 300 000 000 F / /

Plus de 300 000 000 F / /

8 - Part du C.A. consacrée aux dépenses de transport :

9 - Part du C.A. réalisée à l'exportation :

10 - A combien estimez-vous (en pourcentage, la part du marché qui revient à votre entreprise ?

<u>Marché local</u>	<u>Marché régional</u>	<u>Marché national</u>

11 - Pouvez-vous indiquer à l'aide du tableau ci-dessous quelle a été l'évolution passée de votre entreprise (en distinguant: stabilité +, croissance ++, forte croissance +++):

	1945-1954	1955-1964	1965-1974	1975-1980
1 Chiffre d'affaires (en francs courants)				
2 Effectif salarié				
3 Parc automobile (s'il existe)				
Aire de marché *				

* Pour cette rubrique on notera : marché local (+), marché régional (++) , marché national et international (+++)

Pouvez-vous indiquer quels ont été les évènements marquants de l'évolution de votre entreprise au cours de cette période (1945-1980).

12 - Si votre entreprise dispose d'un parc automobile propre, lui arrive-t-il de faire appel aux transporteurs publics routiers ?

OUI / ___ /

NON / ___ /

Si oui, en quelles circonstances et quelle part (en %) du tonnage total cela représente-t-il ? / _____ /

13 - Si votre entreprise dispose d'un parc automobile propre pouvez vous en préciser la composition et indiquer s'il appartient à l'entreprise, s'il est loué ou s'il fait l'objet d'une formule de leasing:

	Taille du véhicule	Nombre total	Propriété	Leasing	Location
1	Moins de 3 t				
2	de 3 t à 19 t				
3	plus de 19 t				

	Nature du véhicule	Nombre total	Propriété	Leasing	Location
	Semi remorque				
	Camion benne				
	Camion avec plateau				
	Camion avec toupie				
	Camion citerne				
	Camion frigorifique				
	Conteneur				
	Bétaillère				
	Tracteur				
	Fourgonette.				

B - Analyse des activités de transports.

I - Les approvisionnements.

14 - Quels sont les principaux approvisionnements nécessaires à l'activité de votre entreprise ? Indiquez si possible une estimation du tonnage pour le dernier exercice connu :

N°	Produits (1)	Estimation du tonnage
1		

(1) Si elle existe, mentionner en clair une nomenclature de référence.

15 - Pouvez-vous indiquer le mode de transport utilisé pour l'acheminement des produits ci-dessus (indiquez un %)

Rappel des NOS	Transport fluvial	Transport ferroviaire	Transport routier	
			Pour compte propre	Public

Nota : Conserver le n° du produit correspondant à la question 14 sans répéter le produit).

16 - Pour les principaux approvisionnements nécessaires à l'activité de votre entreprise pouvez-vous préciser la distance parcourue.

n°	Point de départ situé			
	à moins 50 km	de 50 à 100 km	de 100 à 600	plus de 600km

(Nota : Conserver le n° du produit correspondant à la question 14 sans répéter le produit)

17 - Pour les principaux approvisionnements nécessaires à l'activité de votre entreprise pouvez-vous préciser, lorsqu'il y a lieu, la nature du conditionnement utilisé.

N°	Nature du conditionnement

(Nota : conserver le n° du produit correspondant à la question 14 sans répéter le nom du produit)

- 18 - Pouvez-vous indiquer si dans le passé il y a eu une modification du mode de transport pour quelques uns des approvisionnements nécessaires à l'activité de l'entreprise :
Citer un ou deux exemples.

II - Produits de l'activité de l'entreprise.

- 19 - Quels sont les principaux produits de l'activité de votre entreprise ? Pouvez-vous donner une estimation du volume ou de la valeur représentés par chacun d'eux au cours du dernier exercice connu (1979)

n°	Produit (1)	Estimation	
		Volume (tonnage ou quantité)	(en % du C.A.)

(1) Si elle existe mentionner en clair une nomenclature de référence.

20 - Pouvez-vous indiquer pour chacun des produits ci-dessus le mode de transport utilisé pour la livraison (en %)

N°	Transport fluvial	Transport ferroviaire	Transport routier		-
			pour compte propre	Public	
					100 %

Nota: Conserver le N° du produit correspondant à la question 19 sans répéter le nom du produit.

21 - Pouvez-vous indiquer lorsqu'il y a lieu la nature du conditionnement assuré aux produits identifiés ci-dessus et le mode de transport choisi.

N°	Nature du conditionnement	Mode de transport

Nota : conserver le N° du produit correspondant à la question 19 sans répéter le nom du produit.

22 - Pour les principaux produits de l'activité de votre entreprise pouvez-vous préciser la distance parcourue lors de la livraison (estimer le pourcentage)

N°	Point de livraison situé à			
	moins de 50km	de 50 à 100 km	de 100 à 600km	plus de 600km

Nota : Conserver le n° du produit correspondant à la question 19 sans répéter le nom du produit.

23 - Pouvez-vous indiquer si, au cours de ces dernières années les modes de transport vous ont conduit à modifier les procédés de conditionnement de vos produits.

Citez des exemples.

BIBLIOGRAPHIE

Cette bibliographie ne vise pas l'exhaustivité des documents relatifs au sujet traité, mais indique les ouvrages plus particulièrement utilisés dans le cadre de l'étude.

I - BIBLIOGRAPHIE GENERALE

- . Enquête sur l'utilisation des véhicules de transport routier de marchandises en 1978.
(Ministère des Transport - Août 1979)
- . Aménagement de l'espace et transports routiers.
(Revue économique - Mars 1974)
- . Les entreprises prestataires du service "transport" face à l'évolution des entreprises industrielles et commerciales.
(CERLIC - Juillet 1975)
- . Formation au sein de l'entreprise de stratégies logistiques tendant à maîtriser les flux physiques de marchandises.
(CRET - Ministère des Transports - Avril 1980)
- . Transports de marchandises et système économique.
(SEDES - Ministère des Transports - DGRST - Mars 1975)
- . La place des autoroutes dans la localisation des activités.
(SEDES - Ministère des Transports - DGRST - Février 1980)

II - VALENCE

- . Les dossiers de l'INSEE - Rhône Alpes.
- . Notes et Etudes Documentaires : Drôme - Juin 1975
Valence - Avril 1977
L'aménagement du Rhône - Décembre 1971
(La Documentation Française)
- . Créations d'entreprises industrielles dans la région Rhône Alpes en 1979.
(CRCI Rhône-Loire et Alpes - Février 1981)

- . Autoroute du Sillon Alpin Genève - Valence.
Effets économiques attendus de la réalisation de son ultime tronçon Grenoble - Valence.
(SOGREAH - CRCI "Alpes" - Octobre 1980)
- . L'industrie dans l'agglomération de Valence.
Situations et perspectives.
(IREP - OREVARM - OREARM Rhône-Alpes - Avril 1977)
- . Présentation du port de commerce de Valence.
(Service des Equipements - CCI - Février 1981)
- . Recensements généraux de l'Agriculture 1979, 1980 et 1970.
(D.D.A. de la Drôme)
- . Recensements généraux de l'Agriculture 1979, 1980 et 1970.
(D.D.A. de l'Ardèche)
- . Numéro spécial du courrier du parlement consacré à la Drôme (n° 603).

III - ANGERS

- . Notes et Etudes Documentaire.
Angers et son agglomération - Mars 1974
(La Documentation Française)
- . Vivre à l'Ouest - Angers
(Service Economique de la Ville d'Angers - 1980)
- . La dynamique de l'Anjou.
Comité d'Expansion Economique de Maine et Loire - 1973
- . L'emploi en Maine et Loire, évolution 1975-1980.
Comité d'Expansion Economique de Maine et Loire - 1980
- . Anjou 1980 - Bilan Economique et Social.
Comité d'Expansion Economique de Maine et Loire - 1980
- . Les industries agro-alimentaires dans le Maine et Loire.
CCI Cholet, CCI Angers, CCI Saumur, Chambre d'Agriculture de Maine et Loire - Mai 1981.
- . DDA du Maine et Loire : Recensements généraux de l'Agriculture 1979/1980 et 1970.
- . Le Maine et Loire Agricole; brochure éditée par la DDA du Maine et Loire en 1973.