

MINISTERE DES TRANSPORTS

Mission de la Recherche

ROLE DU SECTEUR TRANSPORT DANS L'EVOLUTION
DES STRUCTURES ECONOMIQUES LOCALES

SYNTHESE

Centre de documentation
et d'information

DOCUMENTATION

Réf. n°

CDAT
7110 B

MARS 1982



SOCIETE D'ETUDES POUR LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL

15, RUE BLEUE 75009 PARIS



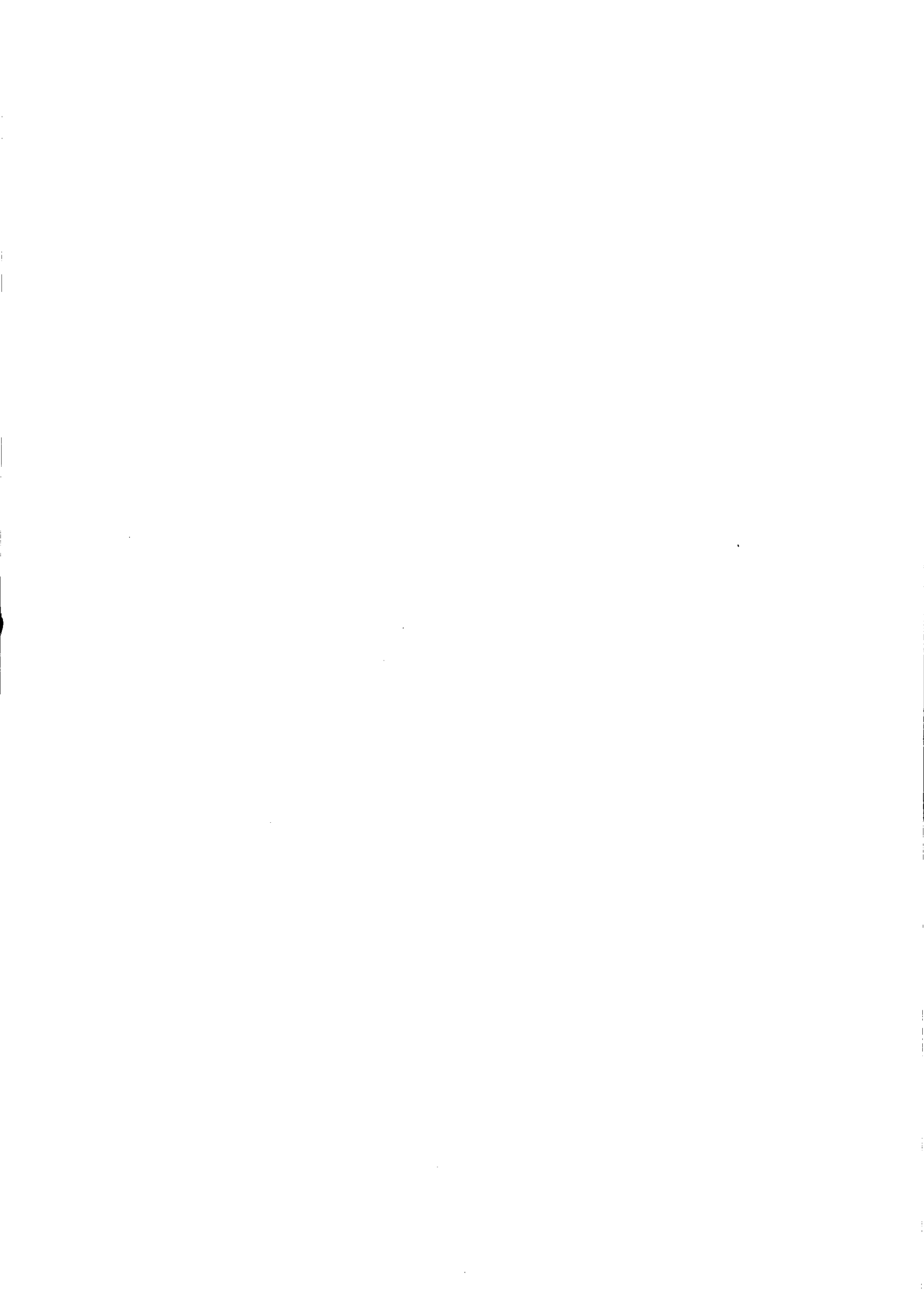
La synthèse de la Recherche sur le Rôle du Secteur Transport dans
l'évolution des structures économiques locales a été rédigée par :

Philippe GRENIER
Pierre HANROT
François SIREYJOL

Les monographies sur les agglomérations d'Angers et de Valence qui
font l'objet d'un volume séparé ont été réalisées qui :

Alain COSSET
Philippe GRENIER
François SIREYJOL

Le Secrétariat a été assuré par Madame Sylviane AUGÉ.



S O M M A I R E

	<u>Pages</u>
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>I - POLARISATION DES ACTIVITES</u>	5
I.1 - Introduction	5
I.2 - Polarisation des activités économiques et secteur transport	6
I.3 - Conclusion	9
<u>II - EXTENSION DES AIRES DE MARCHÉ</u>	11
II.1 - Introduction	11
II.2 - Les aires de marché et leur évolution	11
II.3 - Extension des aires de marché et agents de transport	12
II.4 - Conclusion	15
<u>III - LE SECTEUR TRANSPORT FACE AUX AUTRES SECTEURS D'ACTIVITE</u>	17
III.1 - Introduction	17
III.2 - Les approvisionnements en produits pondéreux : consommations intermédiaires de l'agriculture, de l'élevage et du BTP	17
III.3 - Les expéditions de produits agricoles et des matériaux de construction	19
III.4 - Secteur industriel et secteur transport	21
III.5 - Secteur commerce et secteur transport	23
III.6 - Conclusion	24



IV - <u>TECHNOLOGIE TRANSPORT ET HIERARCHISATION DES ACTEURS</u>	25
IV.1 - Introduction	25
IV.2 - Diffusion de l'innovation technologique dans le secteur transport et incidence sur sa structure	25
IV.3 - Technologie et structure économique locale	27
V - <u>SECTEUR TRANSPORT ET ECONOMIE LOCALE : LE NIVEAU DES RELATIONS ENTRE ACTEURS</u>	29
V.1 - Introduction	29
V.2 - Niveaux de relation entre acteurs	29
V.3 - Les acteurs émergents du système transport dans l'économie locale	31



INTRODUCTION

a) Résultats des recherches précédentes

La SEDES a mené parallèlement deux recherches sur le transport l'une sur les infrastructures et la structuration économique et sociale de l'espace (1), l'autre sur la productivité du système transport face au système économique (2).

Un des principaux résultats auxquels aboutissait le premier thème de recherche était le suivant : "contrairement à l'idée généralement répandue l'autoroute ne fonctionne pas dans les zones essentiellement rurales comme un moyen d'exploitation des potentialités de ces régions mais comme un moyen de neutralisation de l'espace qu'elles occupent, un espace économique "inutile".Inversement les grandes agglomérations continuent d'être les lieux privilégiés où entreprises et État investissent, c'est-à-dire développent la production et l'étendue du marché : c'est là que se trouve véritablement l'effet "structurant" (des autoroutes).

Dans ce contexte l'organisation de l'espace mise en place vise à élargir les bassins d'emploi des métropoles en dotant les aires métropolitaines de réseaux autoroutiers gratuits qui développent, à défaut d'une politique autre, le besoin d'utilisation de la voiture particulière pour les déplacements domicile-travail, et transforment les zones desservies en espaces de plus grande mobilité (mobilité des biens, mobilité des personnes).... Aussi bien l'étude de la division technique et spatiale du travail, que celle du marché du capital et celle du secteur des transports routiers de marchandises montrent la réalité et l'importance du phénomène de polarisation, c'est-à-dire d'extension des aires métropolitaine"... (1.c).

(1) "Conséquences socio-économiques de la mise en service de tronçons d'autoroute de liaison sur la région rurale traversée" :

- a) - "L'autoroute A6 dans le département de l'Yonne"
(DGRST, Mission de la Recherche, Secrétariat d'Etat aux Transports/SEDES, Paris 1976, G. Hayère, D. Diatkine, P. Hanrot, M. Le Gall, J.C. Leullier)
- b) - "L'autoroute A7 dans les départements de la Drôme et de l'Ardèche"
(DGRST, Mission de la Recherche, Secrétariat d'Etat aux Transports/SEDES, Paris 1978, G. Hayère, P. Hanrot, M. Le Gall)
- c) - "La place des autoroutes dans la localisation des activités : l'autoroute A7 entre Lyon et Marseille"
(DGRST, Mission de la Recherche; Ministère des Transports/SEDES, Paris 1980, P. Hanrot, M. Le Gall.

(2) a) "Transports ferroviaires et routiers de marchandises comptes de surplus"

(DGRST, Mission de la Recherche, Secrétariat d'Etat aux Transports/SEDES, Paris 1976, E. Lévêque, H. Le Vu, G. Moinot, Y. Nottola).

b) "Transports de marchandises et système économique : le cas du secteur de la construction"

(DGRST, Mission de la Recherche, Ministère des Transports/SEDES, Paris 1979, A. Cosset, E. Lévêque, H. Le Vu).

Le deuxième thème de recherche aborde les relations entre le secteur du transport des marchandises et les autres secteurs de l'économie qui sont amenés à utiliser le système transport. De l'analyse au niveau macro-économique des surplus de productivité générés par les transports routiers et ferroviaires entre 1960 et 1972 (2 a), il ressort que les transports routiers ont dégagés des surplus à un taux correspondant sensiblement à celui des autres activités productrices, tandis que pour la SNCF le taux était sensiblement plus élevé. Si la substitution capital-travail a été plus rapide à la SNCF que dans les transports routiers, cela n'a pas empêché la route d'assurer la plus grande partie de la croissance des transports de marchandises, avec des croissances nettement plus rapides de la valeur ajoutée et de l'emploi que celles de l'ensemble de l'économie. Au niveau des transferts de productivité entre agents on constatait que les principaux bénéficiaires étaient les travailleurs de la branche, le reste allant à l'Etat, pour les deux modes et à la clientèle pour les transports routiers.

Dans l'étude du secteur de la construction et de ses rapports avec le secteur des transports de marchandises (2 b), on cherché à analyser le problème du transport pour compte propre qui n'avait pas pu être traité dans la recherche précédente. Les différentes articulations observées entre secteur productif et secteur transport dans cette branche permettaient de dégager des stratégies d'actions assez typées selon que la marchandise concernée était génératrice d'une plus ou moins grande valeur ajoutée. On constatait aussi que le capital financier s'intéressait peu au secteur des transports publics de marchandises et que dans bien des cas c'était au capital industriel d'investir dans le transport routier en l'intégrant dans son activité productive.

Cette démarche s'avérait en particulier nécessaire lorsque la maîtrise et la productivité de la fonction transport avait un caractère stratégique dans les transformations du processus de production (cf. le cas du béton prêt à l'emploi). Cette deuxième étape de la recherche permettait de tempérer les résultats de la première en particulier sur la relativement faible productivité du capital dans le secteur des transports routiers ; en effet c'est dans le transport pour compte propre que semblent se situer les surplus de productivité et les investissements en capital les plus importants, tandis que dans les transports routiers pour compte d'autrui, les investissements en capital sont limités l'accent étant mis sur la croissance de la valeur ajoutée à travers la recherche de nouveaux circuits d'échange (extension des aires de marché, déplacement des marchandises à forte valeur ajoutée).

b) Problématique de la recherche sur "le rôle du secteur transport dans l'évolution des structures économiques locales"

Sans nier l'intérêt qu'aurait pu avoir la poursuite de la recherche sur les articulations entre d'autres branches du secteur productif et le secteur transport (agro-alimentaire, énergie, chimie, production de biens intermédiaires, de biens de consommation, secteur commerce) il nous paraît intéressant de mieux cerner les relations entre le secteur des transports et les autres secteurs économiques au niveau d'économies bien localisées.

En effet, pour approfondir le rôle du secteur transport dans le développement des forces productives, pour mieux cerner dans quelles conditions certains chargeurs intègrent la fonction transport dans leur activité ou abandonnent un mode de transport pour en favoriser un autre, pour étudier dans quelles conditions le secteur transport peut être un acteur dynamique ou passif de l'intégration de l'économie locale dans l'économie nationale ou internationale, il nous paraissait indispensable d'analyser de façon diachronique le rôle du secteur transport dans l'évolution d'économies locales. Initialement nous avons envisagé d'étudier plusieurs types d'économies locales : des régions de nouvelle industrie, des régions d'industries anciennes, des régions différemment insérées dans l'économie nationale et internationale, des régions plus ou moins peuplées, etc... Il s'avère que les moyens dont nous disposions pour mener cette recherche ne pouvaient nous permettre d'étudier qu'un petit nombre de régions et sur lesquelles nous avons déjà au moins pour l'une d'entre elles des informations. Aussi plutôt que de chercher à analyser des économies locales très diversifiées nous avons préféré concentrer la recherche sur deux zones relativement semblables tant par leur taille, leur poids économique que le type de développement économique.

En choisissant la zone de Valence on disposait déjà d'un acquis datant des recherches précédentes (1 b et 1 c) ; nous avons donc cherché une autre zone d'étude assez similaire où l'on retrouvait un ancrage de l'économie locale dans l'agro-alimentaire et la construction et où le développement industriel au cours des vingt dernières années avait été relativement dynamique ; Angers offrait aussi l'avantage d'être comme Valence un ancien carrefour desservi par les différents modes de transport (route, fer, voie d'eau) ; enfin ces deux zones ont des tailles similaires, l'agglomération de Valence ayant environ 130.000 habitants, celle d'Angers étant plus proche des 200.000.

Cette recherche nous permettait en abordant le problème du transport au niveau local de réunir les deux thèmes de recherche, celui sur le rôle des infrastructures autoroutières dans la structuration de l'économie locale, celui sur les relations entre secteur transport et les autres secteurs de l'économie.

Pour réaliser cette recherche nous avons utilisé les études existantes sur les deux économies locales : monographies industrielles, monographies sur l'économie locale, statistiques sur l'emploi, etc... Nous avons procédé à une enquête postale auprès de transporteurs routiers et de chargeurs (27 questionnaires exploitables pour les premiers et 29 pour les seconds) enfin, nous avons eu une quarantaine d'entretiens avec des responsables économiques des collectivités locales ou des entreprises des différents secteurs d'activités, des organismes d'étude ou de recherche et des fonctionnaires des services décentralisés de l'administration.

Nous présenterons dans cette synthèse les principaux résultats de la recherche que nous avons articulés de la façon suivante :

- polarisation des activités
- extension des aires de marché

- secteur transport face aux autres secteurs d'activités
- technologie transport et hiérarchisation des acteurs
- secteur transport et économie locale : le niveau des relations entre acteurs.

Pour plus de détails il convient de se reporter au document de base où sont analysés successivement :

- les agglomérations de Valence et d'Angers
- la formation de l'offre de transport
- le secteur productif et le secteur transport
- les effets rétro-actifs du secteur des transports sur le secteur productif.

I - POLARISATION DES ACTIVITES

I.1 - INTRODUCTION

L'histoire économique de Valence et d'Angers n'échappe pas aux grandes évolutions sociales et économiques qui affectent le système économique. Le développement de l'industrialisation et la division internationale du travail ont touché les secteurs traditionnels et artisanaux entraînant une reconversion, une spécialisation et une concentration des activités. Ainsi à Valence, l'entreprise Crouzet est un exemple typique illustrant cette mutation. A partir d'un brevet d'horlogerie, secteur en perte de vitesse dans la Drôme, elle s'est lancée dans l'électronique et l'aéronautique. De même, Pavaiiler avec les fours électriques, Toussaint avec les compresseurs ou SNTE avec les radiateurs et les chauffe-eau. Le secteur traditionnel qui représentait encore 20 % des effectifs industriels en 1968 n'en représente plus que 15 % en 1978. De même à Angers, les industries traditionnelles locales connaissent la stagnation ou le déclin : industries extractives et surtout industries textiles. En revanche, les industries métallurgiques, mécaniques et électriques prennent la première place.

En agriculture, l'évolution a été analogue à celle de toutes les régions françaises, en particulier celles où domine le système de polyculture-élevage. Les productions commercialisables se sont développées et les agriculteurs subissent une intégration croissante aux secteurs d'aval, par le biais de groupements divers, dont les coopératives.

Ces mutations se sont accompagnées d'une urbanisation croissante. Depuis l'après guerre, l'accroissement de population de Valence a augmenté au rythme de + 3 % par an jusqu'à la fin des années 60 et de + 2 % dans les années 1970. A Angers le taux de croissance est légèrement plus faible.⁽¹⁾ Les soldes migratoires ont beaucoup contribué à cette croissance des villes. Témoin aussi de cette industrialisation autour des pôles urbains, la création de zones industrielles à la périphérie des villes. Angers a d'ailleurs été une des premières villes à s'en doter. C'est en 1951 que la Chambre de Commerce entreprit les premières démarches qui devaient aboutir en 1955 à l'aménagement de Z.I. de la Croix Blanche. C'est dans ce contexte général de polarisation des activités que s'effectuent les mutations du secteur transport et qu'on étudie différents aspects de cette adaptation au secteur productif et ses conséquences.

./.

(1) + 2 % par an entre 1962 et 1968, + 1,8 % entre 1968 et 1975.

I.2 - POLARISATION DES ACTIVITES ECONOMIQUES ET SECTEUR TRANSPORT

Le phénomène de polarisation des activités économiques affecte de façon sélective les agglomérations comme celles d'Angers et de Valence. Nous avons observé trois niveaux de polarisation :

- La polarisation d'activité qui se fait dans des villes moyennes souvent de taille inférieure à celles que nous avons étudiées. Elle affecte le milieu rural environnant mais ne vient pas renforcer des pôles de la taille de Valence ou d'Angers ;
- La polarisation d'activités qui bénéficie à Valence ou Angers ;
- La polarisation d'activités qui se fait au profit de métropoles plus importantes et souvent au détriment d'agglomérations de la taille de Valence ou d'Angers.

Pour chacun de ces niveaux de polarisation, à travers des exemples, nous analyserons quel rôle joue le système de transport, comment ce secteur d'activité évolue et dans quelle mesure il s'en trouve affecté.

a) Une polarisation qui affecte peu les zones économiques de la taille de Valence ou d'Angers

Ce niveau de polarisation concerne des activités économiques qui étaient très disséminées sur le territoire départemental et qui se sont concentrées pour autant venir nécessairement se localiser dans le chef lieu de département. Ce type de concentration concerne surtout certaines activités du secteur agroalimentaire qui sont en aval du système de polyculture élevage. Le cas des laiteries coopératives est un bon exemple. L'évolution est relativement récente : dans le Maine et Loire il y avait une dizaine de laiteries au début des années 1970, il n'en reste plus que trois ou quatre qui drainent la production du département. Cette réduction du nombre de laiteries s'est accompagnée d'un élargissement des zones de collecte et de l'intégration du département dans une zone élargie puisque plus de la moitié de la production laitière du département va dans des laiteries implantées dans les départements limitrophes.

Dans le phénomène de concentration des laiteries, l'aspect transport a joué un rôle important : l'apparition de tanks réfrigérants a permis une collecte moins fréquente à la ferme favorisant du même coup la rationalisation des parcours, une réduction du nombre de camions et du personnel affecté au transport. Les transporteurs publics sont restés extérieurs à cette transformation puisque la collecte est toujours assurée en compte propre. L'agglomération d'Angers n'a pas été concernée par ce phénomène de polarisation ni au niveau du secteur industriel ni au niveau du secteur de transport marchand.

Dans la Drôme on observe les mêmes phénomènes : le lait produit dans la région de Valence n'est plus transformé sur place mais dans le département de l'Isère. La laiterie de Malissard, localisée dans le Sud de l'agglomération de Valence, a été rachetée en 1975, fermée en tant que laiterie et transformée en dépôt de produits frais.

b) Une polarisation qui bénéficie à des agglomérations de la taille de Valence ou d'Angers

Le deuxième niveau de polarisation retenu est celui où des villes comme Valence et Angers jouent un rôle centralisateur de développement d'activités. Trois types d'activités concernées par ce niveau de polarisation ont été étudiés : la collecte de productions de façon diffuse sur une zone autour du pôle d'attraction, la distribution de produits de grande consommation et les activités liées à la croissance industrielle et à l'urbanisation.

Pour la collecte des productions primaires, on observe le renforcement du système coopératif. Nombre de coopératives de production ont leur siège dans le chef lieu du département et ce phénomène de concentration a plusieurs conséquences. Les marchés locaux, ou même les marchés de plus grande envergure comme le marché d'intérêt national (M.I.N.) d'Angers ont perdu de leur importance dans la chaîne de collecte et de commercialisation des produits locaux.

De la même façon, les groupeurs, intermédiaires entre les producteurs atomisés et les transporteurs, sont en voie de disparition pour les primeurs. Même si nous n'avons pas pu approfondir les transformations des liens entre transporteurs et secteurs productifs agricoles, il semble que la concentration de l'offre de produits agricoles locaux par les coopératives où plus généralement par des groupements a induit le développement de rapports privilégiés entre les transporteurs d'Angers ou de Valence et les Coopératives ou les Groupements. Cette concentration de l'offre de certains produits agricoles qui bénéficie aux agglomérations comme Valence ou Angers modifie les rapports entre transporteurs et chargeurs. Vraisemblablement la concentration et la polarisation de l'offre au sein de coopératives départementales favorisent la polarisation des entreprises de transport vers ces villes.

Le deuxième cas qui nous paraît significatif est celui de la concentration du commerce de détail des produits de grande consommation. Au stade final, les grandes surfaces (hyper-marchés) qui continuent à gagner des parts de marché, se sont implantées en périphérie des grandes villes comme Angers ou Valence au détriment en particulier du commerce rural : la concentration du commerce de détail en amont par le biais d'affiliation à des centrales d'achat ou le développement du succursalisme et des chaînes volontaires autour des grossistes a favorisé une certaine rationalisation de la chaîne transport. D'après l'enquête, il ne semble pas que le secteur du transport routier public de marchandises ait été affecté par la concentration de la distribution dans la mesure où l'approvisionnement des points de vente est en général assuré en compte propre tandis que l'approvisionnement des grossistes ou des entrepôts de stockage des succursalistes

continue à passer par des transporteurs; mais il se fait franco de port. Ce sont donc les producteurs qui choisissent leur transporteur. Certains transporteurs locaux, faute de pouvoir traiter directement avec les grossistes implantés localement remontent la chaîne jusqu'aux fournisseurs et deviennent leurs transporteurs privilégiés pour l'approvisionnement de leur zone économique.

Enfin l'augmentation globale d'activités des deux villes ou de leur zone d'attraction proche a affecté le secteur des transports de multiples façons :

- elle a été accompagnée d'une augmentation des stockages de marchandises dans les deux zones, susceptibles de focaliser les transporteurs et même, dans certains cas, de modifier leur activité (incorporation du stockage à leur prestation);
- d'autre part, elle a permis le développement de services réguliers de transport routier de pôle à pôle portant sur des petits colis (messagerie).

L'analyse des dates de création des entreprises de transport spécialisées dans la messagerie montre bien le caractère récent de ce type de transport, confirmé par les enquêtes. Il est peut être un peu hâtif d'imputer à la seule polarisation des activités économiques le développement de la messagerie. En particulier, la tendance des entreprises à gérer à court terme, en réduisant les stocks, y a certainement contribué. Cependant, la polarisation des activités a été une condition nécessaire de l'apparition de ce type de transport et de sa croissance.

c) Une polarisation qui se fait au détriment de Valence et d'Angers

La polarisation peut être observée à un troisième niveau.

Les pôles que constituent Angers et Valence sont analysés dans ce cas comme satellites de pôles plus importants comme Lyon, Nantes, Marseille ou Paris.

Ainsi des activités autrefois implantées dans les zones de Valence et d'Angers se sont délocalisées progressivement vers ces villes. On observe de tels phénomènes dans l'industrie. C'est le cas de la Société Vitrac, spécialisée dans la fabrication de confiture. Elle avait une usine dans la région de Valence, près du lieu de production. Cette usine a été abandonnée et son activité regroupée en région parisienne, avec d'autres activités de Vitrac. Dans cet exemple, le transport a joué un rôle notable par ses côtés techniques : la congélation a permis d'éloigner la transformation des fruits de leur lieu de production (1).

./.

(1) On retrouve un exemple semblable dans le secteur laitier où Lactel a racheté une laiterie à Valence qu'elle a transformée en dépôt tandis que les activités de transformation étaient concentrées dans des usines plus proches de l'agglomération lyonnaise.

Ce cas, qui illustre à quel point polarisation des activités et extension des aires de marché sont bien deux aspects d'un même mouvement, sera développé dans la deuxième partie de la présente synthèse.

L'attraction des grandes métropoles est économique, mais aussi socio-culturelle. Ainsi, deux sociétés ont conditionné leur implantation à Angers par l'ouverture d'une ligne aérienne entre Paris et Angers, destinée aux cadres de ces sociétés pour faciliter leurs déplacements.

Même si les délocalisations d'activités économiques de Valence ou d'Angers vers une métropole plus importante semblent, d'après l'enquête, peu nombreuses, elles existent cependant. Côté transporteurs, de telles délocalisations concernent surtout la SNCF : le renforcement des grandes métropoles et peut être la diminution du trafic spécifiquement local, ont conduit la SNCF à supprimer la représentation régionale à Valence et à intégrer celle-ci dans les services centraux de Lyon. La réduction des effectifs salariés employés par la SNCF dans l'agglomération de Valence depuis la fin des années 1960 montre que le phénomène de polarisation joue aussi dans ce secteur d'activité.

Dans le secteur des transports routiers au contraire, ce sont souvent des entreprises nationales qui ont ouvert des antennes locales à Valence ou Angers.

I.3 - CONCLUSION

La polarisation des activités économiques et le développement de l'urbanisation sont l'expression de la division croissante du travail dans le secteur industriel mais aussi dans les secteurs primaires et tertiaires. Elle a été accompagnée de la mise en place dans l'espace d'un réseau d'infrastructures modernes comme les autoroutes. Vis-à-vis du secteur des transports, ce phénomène n'est pas sans effet et inversement.

Ainsi dans plusieurs cas on constate que les innovations technologiques dans le secteur transport, la réfrigération en particulier, ont permis certaines formes de concentration. Ce type d'innovation concerne non seulement le secteur transport mais aussi les conditions de stockage du secteur amont (producteurs diffus) et du secteur aval (transformation des produits). Dans la majorité des cas, cette mutation technologique n'est pas due à l'initiative des transporteurs publics de marchandises mais aux chargeurs qui introduisent ces économies d'échelle en général avec leur propre parc de véhicules. Si les transporteurs publics veulent s'implanter dans le déplacement des marchandises, il leur faut s'adapter aux nouvelles conditions du marché : changement d'interlocuteurs, investissement en matériel adapté aux nouveaux conditionnements, etc.

Le phénomène de polarisation qui touche d'abord le secteur secondaire puis les secteurs du commerce et des services, a induit très vraisemblablement une polarisation du secteur transport du rural vers l'urbain. Ce phénomène de polarisation s'est même accompagné d'une concentration accrue au niveau des métropoles en ce qui concerne la SNCF. La coupure dans ce cas entre le système économique local et l'entreprise nationale a été semble-t-il fatale pour certains transports et a favorisé le développement du secteur routier qui reste très décentralisé en dépit de la tendance à la polarisation.

La polarisation des activités enfin a induit de nouveaux besoins, de nouveaux services en matière de transport. Il semble que le secteur du transport routier a su répondre soit en créant de nouvelles unités (messagerie), soit en développant de nouveaux services (stockage, services commerciaux).

II - EXTENSION DES AIRES DE MARCHÉ

II.1 - INTRODUCTION

Si la polarisation est un aspect de l'évolution spatiale des activités économiques, l'autre est l'extension des aires de marché. Les deux phénomènes constituent un seul et même mouvement, dont la finalité est l'augmentation des volumes de marché. La polarisation des activités économiques s'est faite en interaction avec le système transport, nous allons chercher ici comment a évolué le secteur transport vis-à-vis de l'extension des aires de marché.

II.2 - LES AIRES DE MARCHÉ ET LEUR ÉVOLUTION

L'enquête par questionnaire postal effectuée au cours de la recherche permet de dégager quelques conclusions sur les aires de marché des entreprises des régions étudiées.

Tout d'abord, il apparaît que l'aire de marché des entreprises industrielles ou commerciales (approvisionnement et vente) dépend fortement de la taille de ces entreprises : plus une entreprise a un effectif important, plus son aire de marché est large. Ainsi, les entreprises de plus de 100 salariés ont toutes ou presque une aire de marché nationale. Au contraire, les entreprises de moins de 100 salariés ont une aire de marché locale ou régionale.

On observe cependant des différences selon les secteurs d'activité. Ainsi, les entreprises du B.T.P. ont une aire de marché souvent locale (pour les produits pondéreux à faible valeur ajoutée), parfois nationale (pour les produits plus élaborés). Les entreprises industrielles ont en général une aire de marché nationale. Dans l'agro-alimentaire, les entreprises développent leur activité à l'échelle régionale ou nationale, alors que dans le secteur du commerce, l'aire de marché est plutôt régionale. L'examen des distances parcourues en approvisionnement et livraison montre que la notion d'aire de marché peut correspondre, pour une entreprise, à l'un ou l'autre de ces flux ou aux deux.

L'évolution historique des aires de marché, qui n'a pu être appréhendée dans l'enquête, semble, d'après les entretiens réalisés, avoir touché la plupart des secteurs d'activité.

Ainsi les produits agricoles locaux sont vendus de plus en plus loin : pommes de l'Anjou vers la Grande Bretagne ou l'Allemagne, fruits de la région de Valence vers les Pays Bas ou la Grande Bretagne. Inversement, les produits agricoles consommés localement viennent de plus en plus loin.

Les exportations de la Société Cointreau augmentent régulièrement; Les Ardoisières d'Angers s'approvisionnent depuis dix ans en Espagne; Crouzet développe ses activités à l'étranger, en Grande Bretagne en particulier. On pourrait multiplier à l'envi les exemples, illustrant l'extension des aires de marché pour de nombreux types de produits.

L'enquête auprès des entreprises de transport montre qu'elles se sont adaptées à cette évolution accroissant elles aussi leurs aires de marchés. C'est cette dynamique que nous allons tenter de cerner.

II.3 - EXTENSION DES AIRES DE MARCHE ET AGENTS DE TRANSPORT

L'extension des aires de marché n'a pas seulement induit pour les transporteurs la nécessité d'accroître leurs transports en zone longue. Elle a pu avoir des impacts sur les conditions techniques du transport, et sur les conditions commerciales : concurrence extérieure, recherche de fret.

a) Rôle des infrastructures et des techniques transport

Pour l'extension des aires de marché, le rôle des infrastructures est permissif : la création ou le renforcement des pôles ordonnait le système des échanges et concentrait une partie des flux entre les pôles permettant un transport plus rationnel et accélérant la vitesse de circulation des marchandises. Dès lors, cette mutation rendait possible l'accession à des marchés de livraison/approvisionnement de plus en plus éloignés.

La recherche a fait apparaître un rôle permissif similaire pour certains aspects techniques du transport. On a déjà cité le développement des tanks réfrigérés dans la production laitière. On pourrait citer ici la palettisation ou la conteneurisation, qui, en limitant les ruptures de charges, permettent au transporteur d'accélérer sa prestation. Le développement de la congélation et son extension à de nombreux produits périssables a modifié les conditions de transport de ces produits et a, en particulier, permis leur déplacement sur de plus longues distances. Pour toutes ces modifications techniques, se pose la question de leur impact sur les agents de transport et sur le rôle que ceux-ci ont pu jouer dans leur apparition ou leur développement.

b) Extension des aires de marché et offre locale de transport

L'enquête postale montre que l'extension des aires de marché des entreprises tous secteurs a été accompagnée d'une extension parallèle des distances de transport des entreprises de transport. Ainsi, alors que de 1945 à 1955 ces entreprises travaillaient pour moitié sur un marché local; entre 1955 et 1965 la répartition est homogène entre le local, le régional et le national, mais le national augmente progressivement sa part pour atteindre la moitié dans les années 1970. Le transport international, qui reste modeste en proportion, se développe à partir des années soixante.

L'offre locale de transport s'est adaptée de deux façons :

- les transporteurs existants ont progressivement réorienté leur activité et certains se sont consacrés à la zone longue;
- d'autre part, certaines sociétés de transport, au départ implantées dans d'autres régions, ont installé des antennes locales.

Les informations chiffrées et historiques manquent pour décrire ces évolutions.

c) Concurrence extérieure

L'extension des marchés a fait apparaître une concurrence de transporteurs venus de plus en plus loin et de plus en plus fréquemment. En particulier, le développement récent du transport international a suscité une vive concurrence de la part des transports internationaux français ou étrangers. Des transporteurs hollandais de passage ont ainsi capté une partie du marché des fruits et légumes de Valence vers les marchés du Nord, des transporteurs italiens le marché du lait vers l'Italie.

Cette concurrence occasionnelle se double d'une concurrence plus systématique entre transporteurs locaux et nationaux : il s'agit de ces entreprises, évoquées plus haut, qui ont développé sur l'hexagone un réseau d'agences.

d) Recherche de fret

L'élargissement des marchés a modifié les conditions de concurrence, mais aussi, plus généralement, les conditions de recherche de fret.

Ainsi, il semble que de plus en plus, le chauffeur soit déchargé du problème du fret retour, celui-ci étant géré de façon spécifique au siège de l'entreprise de transport ou dans l'une de ses agences. La fonction commerciale est d'ailleurs l'un des objectifs de ces agences locales qui favorisent un contact rapproché avec les chargeurs. Cette évolution avait déjà été constatée dans une recherche précédente, qui montrait qu'avec la modernisation de l'entreprise de transport et la rationalisation des circuits, le chauffeur avait plus rarement à s'occuper du fret retour. L'augmentation de la vitesse de circulation des marchandises doit aussi s'accompagner de l'augmentation de la vitesse de rotation du matériel de transport. L'évolution de la répartition des tâches au sein de l'entreprise de transport mériterait d'être analysée de façon plus poussée. Elle va dans le même sens qu'une autre évolution qui demande également à être approfondie : il semble, d'après les différents entretiens réalisés que les bureaux régionaux de fret aient perdu de leur importance en tant que pourvoyeurs de fret.

La recherche de fret par les agents de transport peut avoir un rôle moteur dans l'extension des marchés. Que le transporteur soit à l'initiative d'un flux ou qu'il en soit seulement l'agent, les relations entre transporteurs locaux et secteur économique local (productif ou consommateur) en sont modifiées.

On a observé trois types d'intervention du secteur transport dans l'extension des aires de marché :

- La recherche de fret retour conduit un transporteur local à importer dans sa zone d'origine des produits qui jusqu'à présent n'y allaient pas. Il peut y avoir dans ce cas concurrence avec des produits locaux ou changement dans les consommations. Ainsi les transports Jollivet ont importé dans la région d'Angers de la confiserie venant d'Italie.
- Inversement, la recherche de fret de retour vers leur pays d'origine conduit les transporteurs étrangers à trouver des débouchés nouveaux aux produits locaux. C'est d'une certaine façon le cas du développement des exportations de fruits de la région de Valence vers les Pays-Bas par l'intermédiaire des transporteurs hollandais au détriment des transporteurs locaux qui ont perdu ce marché qu'ils ne savaient pas dynamiser contrairement aux transporteurs hollandais.
- Enfin, l'implantation d'une agence locale d'une entreprise de transport nationale implantée à l'étranger peut induire une extension de l'aire de marché des produits locaux. C'est le cas de Danzas dont l'action commerciale a permis aux producteurs de fruits rouges de Valence de s'implanter durablement sur le marché anglais.

Dans tous les cas, il apparaît bien que l'extension des aires de marché affecte à la fois agents de transport et secteurs économiques locaux. Pour développer leurs ventes à l'exportation, les producteurs locaux sont amenés plus souvent à abandonner des transporteurs locaux au profit de transporteurs étrangers ou de transporteurs français ayant une dimension internationale. Inversement, les transporteurs locaux par le biais de la recherche de fret de retour initient de nouveaux courants d'échanges qui se traduisent par une consommation locale de produits importés.

e) Apparition de nouveaux acteurs

Beaucoup d'exemples cités ci-dessus présentent le cas de transports internationaux. L'extension des aires de marché et en particulier l'accroissement des transports internationaux, ont suscité l'apparition ou le développement de nouveaux acteurs ou de nouvelles fonctions. Le commissionnaire en douane est investi par le chargeur, de la mission du passage de la douane par les marchandises dans les conditions correspondant aux normes en vigueur dans les pays concernés. L'appel à un transport plurimodal plus fréquent en transport international, suppose généralement la participation d'un commissionnaire ou d'un transitaire, pour les ports et les aéroports.

II.4 - CONCLUSION

Si la polarisation des activités économiques a induit des transformations dans le secteur transport tant au niveau spatial qu'au niveau technique, il apparaît qu'au niveau de l'extension des aires de marché le secteur du transport public de marchandises ait eu dans plusieurs cas un rôle actif.

Le dynamisme des entreprises locales de transport public de marchandises favorise plutôt la pénétration dans l'économie locale de la concurrence internationale puisqu'elles cherchent des courants réguliers de fret de retour vers leur base; par contre pour conquérir ou développer des marchés internationaux, ce sont plutôt les entreprises de transport extérieures françaises ou étrangères qui emportent les marchés vis-à-vis des transporteurs locaux. Connaissant mieux les pays destinataires, leur besoin, leur système commercial et administratif, les transporteurs internationaux, français et étrangers, sont plus à même, semble-t-il, de pérenniser des courants d'échange vers l'extérieur que ne le font les transporteurs locaux qui ne disposent pas d'implantation logistique à l'étranger.

On retrouve là l'interdépendance du système transport dans le système des échanges. Historiquement les transporteurs ont été d'abord des marchands: les innovations technologiques dans le secteur des transports ont donné l'impression qu'il existait une interdépendance entre technologie productive et technologie du transport et que la concurrence modale serait plutôt régulée par des conditions techniques et financières sans prendre suffisamment en compte l'interdépendance entre transport de marchandises et échanges commerciaux.

Dans le phénomène de polarisation ce sont les industriels ou les commerçants qui sont des agents actifs : ce sont eux qui introduisent bien souvent les innovations technologiques en matière de transport au sein de leur propre parc de véhicules et parfois au détriment du transport public de marchandises. Ce dernier réagit en cherchant à s'adapter à la nouvelle technologie; mais souvent il se retrouve dans une position de dépendance accrue vis-à-vis du chargeur, en tant que simple loueur de véhicules par exemple.

Dans l'autre aspect du même phénomène, celui de l'extension des aires de marché, l'agent transporteur a un rôle beaucoup moins passif. Dans certains cas, c'est lui qui introduit de nouveaux circuits d'échanges ou qui les développe. Le chargeur n'est pas en position de dominance. La concurrence entre modes et entre agents d'un même mode en fonction de leur implantation territoriale est assez vive.

III - LE SECTEUR TRANSPORT FACE AUX AUTRES SECTEURS D'ACTIVITES

III.1 - INTRODUCTION

Dans la recherche précédente, nous avons analysé à travers la segmentation d'un appareil productif, celui du secteur de la construction, les déterminants des diverses modalités d'articulation entre les capitaux industriels, commerciaux et le capital transport.

Dans la présente recherche sur le rôle du secteur du transport dans l'évolution des structures économiques locales, nous retrouvons cette problématique de l'articulation entre secteur d'activité et secteur transport. Dans les deux paragraphes précédents nous avons étayé notre raisonnement sur des exemples où intervenaient le secteur transport et différents secteurs d'activité industriels et commerciaux.

Nous allons maintenant essayer de voir dans les cas d'Angers et de Valence s'il existe des articulations spécifiques entre le secteur transport et les différents secteurs d'activité, comment elles ont évolué dans le temps et quelle influence cela a pu avoir sur la concurrence intermodale.

III.2 - LES APPROVISIONNEMENTS EN PRODUITS PONDEREUX : CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES DE L'AGRICULTURE, DE L'ELEVAGE ET DU BTP

Angers et Valence sont importateurs de produits pondéreux pour l'agglomération et pour la zone agricole environnante. D'autre part Angers produit des matériaux pour la construction (ardoises) pour un marché national.

Si l'on en juge par les informations fournies par les transporteurs routiers de marchandises et les statistiques pour les autres, les entrées de produits pondéreux dans l'économie locale se font principalement par le fer et la voie d'eau tandis que les sorties se font par la route.

Ainsi le port de Portes-lès-Valence, dont les mouvements de marchandises ont triplé en trois ans (50.000 tonnes en 1978, 165.000 tonnes en 1980), sert de centre de stockage et de redistribution surtout pour des produits agricoles (tourteaux : 65 % du trafic ; céréales, arachides, luzerne, manioc : 33 %), les entrées se font principalement par la voie d'eau (48 %) et la voie ferrée (35 %), tandis que les sorties se font à 80 % par la route.

Les statistiques globales de la S.N.C.F. reflètent assez bien le déséquilibre entre les entrées et les sorties des deux zones. En 1980 le tonnage des sorties représentait 17,5 % du tonnage des entrées à Valence et 20 % à Angers.

Dans le cas de Valence, la concurrence voie d'eau-voie ferrée a été revivifiée grâce à l'aménagement du Rhône, aux investissements portuaires à Portes-lès-Valence et à l'apparition de cargos fluviaux maritimes. La chambre de commerce et d'industrie, appuyée par les élus locaux, mise beaucoup sur le transport fluvial et sur les effets induits que pourrait avoir sur l'économie locale le développement du trafic de transit vers la région Rhône-Alpes à partir du port fluvial.

A l'inverse, il semble que le port fluvial d'Angers soit menacé et que le trafic de produits pétroliers depuis le port de Donges puisse disparaître à terme. Pour les matériaux de construction qui arrivent à Saint-Nazaire (ardoises d'Espagne), le transport terminal se fait par la route.

La capacité d'innovation et d'investissement des acteurs transport, pour emporter une partie du marché des transports des pondéreux, joue un rôle important. Ce ne sont pas les industriels ou les grossistes qui initient de nouveaux modes de transport, par contre ils sont demandeurs dans la mesure où ils veulent utiliser plusieurs modes de transport afin de bénéficier des différents avantages que procurent ces modes (prix, souplesse, substitution en cas de grève ou d'incident non prévisible).

Les ardoisières d'Angers, pour les approvisionnements en 1980, ont utilisé le transport maritime pour 65 %, le fer pour 20 % et la route pour 15 %. A l'initiative de la société espagnole de chemin de fer, TRANSFERA, qui a proposé des conditions intéressantes et ouvert de nouvelles gares, le transport par voie ferrée qui était inexistant il y a quelques années représente 20 % des approvisionnements en 1980 contre 13 % en 1979. Dans ce cas, les ardoisières, pour diversifier leurs modes de transport ont accepté de s'imposer une certaine rigidité et de passer des programmes mensuels d'approvisionnement des dépôts avec des trains complets. Simultanément, la part des approvisionnements par la route a crû elle aussi de 11 % en 1979 à 15 % en 1980 pour retrouver dans le transport routier la souplesse que la société perdait en augmentant ses approvisionnements par la voie ferrée. C'est le transport maritime qui a perdu dans l'affaire 11 % du marché des ardoisières d'Angers en une année.

On observe donc des évolutions dans le cadre de la concurrence modale des approvisionnements en produits pondéreux très différentes d'une économie locale à l'autre. Le rôle des investisseurs du secteur des transports est particulièrement important puisque c'est à leur initiative que s'initient de nouveaux circuits. Les chargeurs, eux, jouent la concurrence pour satisfaire leurs différentes contraintes, compte tenu qu'ils ne sont pas partie prenante dans le coût des investissements qui sont en général financés par la collectivité nationale ou les collectivités locales.

III.3 - LES EXPEDITIONS DE PRODUITS AGRICOLES ET DES MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Si pour les approvisionnements les clients chargeurs sont prêts à négocier des accords à moyen terme relativement rigides avec certains partenaires pour tirer le meilleur parti de la concurrence modale en matière de prix, il semble que pour les expéditions vers leurs clientèle finale, ce soit la contrainte de souplesse qui l'emporte. Les chargeurs dans ce cas supportent très mal les contraintes techniques que leur impose le transporteur.

Ainsi par exemple la S.N.C.F. souffre vis-à-vis de ses concurrents de son aspect monolithique et ceci à différents niveaux. En effet, si cette caractéristique est vraie du point de vue technique de par sa nature même, elle s'observe aussi dans son fonctionnement interne et donc vis-à-vis de ses clients. Dans tous ces secteurs où des relations personnelles ont de l'importance, les chargeurs semblent rebutés par ce type de rapport.

Avec la crise, les chargeurs ont dû dans bien des cas assumer non seulement les aléas liés à leur propre système de production mais aussi supporter les fluctuations de la conjoncture qui se traduisent par une concurrence beaucoup plus aigüe dans leur marché final. Cette réduction temporelle de l'horizon économique se traduit par des assouplissements réclamés par la clientèle, tant dans les délais de livraison que sur les quantités et les délais de paiement. Il est très important dans ce cas que les chargeurs trouvent dans le système transport une certaine marge de souplesse qui leur permette d'assumer ces aléas combinés. On comprend mieux dans ce cas pourquoi au cours des dix dernières années le secteur du transport routier s'est imposé face au transport par voie ferrée ; c'est le cas pour les livraisons des ardoisières d'Angers, cette entreprise reconnaît qu'elle a une position dominante face aux transporteurs, elle peut faire jouer la concurrence quand un transporteur ne lui donne plus satisfaction, elle fixe les dates de livraison, elle négocie les délais de paiement, le système de déchargement avec le client et le transporteur, etc.

Pour les fruits et légumes, la substitution modale a été particulièrement rapide. Les expéditions de fruits et légumes par la S.N.C.F. depuis la Drôme et l'Ardèche sont passées de 109.000 tonnes en 1965, à 141.000 tonnes en 1970 et 24.000 tonnes en 1975, depuis cette date elles ont encore légèrement régressé. C'est donc au début des années 70, en l'espace de 3 ou 4 ans, que la S.N.C.F. a perdu ce marché. Ce fait est confirmé par les entretiens : il existait autrefois une activité de groupage de primeurs, en général installée 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. Ainsi, à Valence, la SNCF capte moins de 30 % du marché des fruits longue distance (plus de 300 kilomètres). 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 qui partent par le fer.

Pourtant la S.N.C.F., à partir de 1975, a entrepris une action commerciale d'envergure pour essayer de reconquérir ce marché et a mis en place des services spéciaux au départ de Valence pendant la période de cueillette, qui permettent d'approvisionner dans la nuit, des marchés du Nord et de l'Est de la France.

Même si ce service fut réclamé par les professionnels, il ne s'est pas traduit par un retour au transport ferré. La S.N.C.F. à Valence attribue cet échec à la désorganisation chronique d'un grand nombre de coopératives. Celles-ci reprochent à la S.N.C.F. la trop grande rigidité qu'elle impose aux chargeurs dans un secteur où les producteurs sont soumis aux aléas climatiques entre autres.

En dépit des améliorations techniques mises en place par l'entreprise nationale, celle-ci n'a pas pu rétablir des liens privilégiés avec les agents économiques du secteur des fruits et légumes. Les coopératives ont appris à traiter avec les transporteurs routiers et ont trouvé dans ce secteur des interlocuteurs à leur dimension sur qui ils peuvent se décharger d'une partie des contraintes de la profession. Dans ce cas, le niveau des relations entre interlocuteurs, la possibilité de négocier dans un cadre où le rapport de force est mieux équilibré entre chargeurs et transporteurs et où l'ensemble des aspects du marché de transport est négociable (y compris les services annexes au déplacement des marchandises, les délais de paiement, les remises, etc.) semblent être déterminants dans le choix du mode de transport et l'emporter sur les autres aspects (prix en particulier). Certaines contraintes techniques imposées par le transporteur qui ne sont ni aménageables ou négociables, même si elles se traduisent par une amélioration du déplacement des marchandises, sont mal supportées par ce type de chargeur.

Ce dernier, qui subit de multiples aléas de climat, de dates et d'heures de livraison des produits à la coopérative, de tri, d'emballage, de délais de commande pour les marchés, supporte très mal que le transporteur lui impose ces contraintes d'horaire, de lieu de chargement avec rupture de charge, de quantité, de délai de paiement. Il semble bien que les expéditeurs en fruits et légumes, compte tenu des contraintes qui sont les leurs dans leur procès de commercialisation, recherchent avant tout et pour la très grande majorité de leur marché, une souplesse d'adaptation de la part du transporteur qui doit pouvoir absorber une partie des aléas. La reconquête d'une partie de ce marché par la S.N.C.F. passe par une politique beaucoup plus souple de sa part et par sa capacité à assumer une partie des contraintes (y compris les ruptures de charges) qui s'imposent aux coopératives dans leur procès de commercialisation.

Ce qui reste étonnant dans ces relations système-transport et secteur productif agricole, c'est la rapidité avec laquelle une partie importante du marché est passée de la voie ferrée à la route alors que la tendance de la fin des années 1960 était favorable au fer. Dans quelle mesure ce transfert de marché est spécifique à la zone économique de Valence ? A-t-on observé le même phénomène dans d'autres zones à la même époque ? Y a-t-il des facteurs explicatifs spécifiques au milieu local ? Quelle est l'incidence du prix du transport, de la crise de 1973 dans ce transfert de marché ? Autant de questions qui justifieraient une recherche historique sur l'évolution de la filière, la place des modes de transport dans cette évolution, et les impacts en matière d'emploi, de consommation en énergie et de coût pour la collectivité.

III.4 - SECTEUR INDUSTRIEL ET SECTEUR TRANSPORT

Le développement industriel des deux zones économiques au cours des 20 dernières années ne s'est pas traduit par un accroissement très sensible des flux de marchandises.

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.

A Angers le secteur industriel a évolué de la même façon. Les implantations de DBA et de CII-HB n'ont pas généré de flux importants 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 pour les déplacements des cadres et de la clientèle depuis Paris.

De ce fait il y a peu de rapports privilégiés entre les entreprises de transport public et locales, peu pourvoyeuses en volume et qui, comme Rhône Poulenc, Crouzet, Sogeme ou FBFC disposent d'un réseau d'approvisionnement et de distribution indépendant de l'offre de transport public. Ainsi l'évolution récente de l'industrie à Valence et Angers, caractérisée par un déclin des activités traditionnelles a obligé les transporteurs privilégiés à élargir l'éventail de leurs chargeurs.

Si le secteur industriel entretient moins de rapports privilégiés que les autres secteurs d'activité avec les entreprises de transport public routier au niveau local, c'est aussi parce que l'industrie fait appel à tous les modes de transport. D'après l'enquête que nous avons faite auprès des chargeurs, le transport ferroviaire n'est utilisé de façon significative pour les livraisons que par l'industrie ; en effet sur 28 entreprises interrogées, seules trois d'entre elles utilisent le fer majoritairement et ce sont toutes des entreprises industrielles.

Tandis que 80 % des entreprises du B.T.P. et du commerce utilisent principalement le compte propre et que 85 % des entreprises du secteur agro-alimentaire choisissent le transport public routier, sur l'ensemble des entreprises industrielles interrogées, 50 % utilisent pour leurs livraisons surtout le transport public routier, 25 % surtout le compte propre et 25 % surtout le fer.

Le secteur industriel est donc le seul secteur d'activité qui continue à diversifier les modes de transport pour ses livraisons (fer et route) et qui, dans ce dernier cas, préfère ne pas internaliser la fonction transport puisque les deux tiers des entreprises qui choisissent la route ont recours aux transporteurs publics.

Il semble qu'il existe une certaine stabilité dans le comportement des entreprises face au problème de l'internalisation de la fonction transport : les entreprises qui font peu appel au transport public ne changent pas d'orientation et conservent ou agrandissent leur parc de véhicules, tandis que les entreprises qui ont surtout recours au transport public n'augmentent pas leur parc ou même le réduisent.

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).

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 %, c'est-à-dire un nombre relativement important de salariés affectés au transport, 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.

De façon générale, plus le ratio est fort plus la part sous-traitée au public est faible. Cependant, si ce ratio dépend du volume de transport effectué par l'entreprise elle-même, il est loin d'être inversement proportionnel à la part sous-traitée aux transports publics; c'est-à-dire qu'il existe des entreprises qui sous-traitent une grande partie de leur transport et qui ont pourtant un nombre élevé de salariés affectés à cette tâche.

D'après l'étude statistique des questionnaires, un lien très étroit existe entre l'activité transport d'une entreprise (son ratio Er/Es) et sa taille (effectif salarié). Pour les entreprises de taille petite et moyenne (jusqu'à 100 salariés) on trouve deux types bien marqués d'entreprises: celles (la majorité des entreprises) qui ont plus de 10 % de personnel roulant et celles qui n'ont aucun personnel roulant. Entre ces deux types, on trouve très peu d'entreprises qui se situent en position intermédiaire.

Ceci peut s'expliquer par le fait que pour une petite entreprise le secteur d'activité est déterminant quant au fait d'avoir ou de ne pas avoir 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. Une grande majorité (70 %) des grosses entreprises (+ 300 salariés) n'a aucun personnel roulant. Ce sont elles qui savent vraisemblablement le mieux tirer parti des divers systèmes de transport offerts sur le marché et les mettre en concurrence. Elles ont d'autre part une pratique de la sous-traitance dans le champ de la production qu'elles peuvent étendre au secteur transport.

Par ailleurs on constate que les entreprises qui assument en totalité leur fonction transport ont une dimension régionale ou nationale. Le fait qu'aucune entreprise industrielle de niveau local n'effectue elle-même en totalité son transport, peut être dû au fait que ce sont de petites entreprises et qu'elles n'ont donc pas intérêt à internaliser leur fonction transport. Inversement la part du transport marchandises concédée aux transports publics est une fonction croissante de l'étendue de l'aire du marché des entreprises; ainsi le pourcentage des entreprises qui sous-traitent aux transporteurs publics plus de 30 % de leur fret est de 25 % pour les entreprises qui ont une aire de marché locale, de 40 % pour celles qui ont une aire de marché nationale. Cette corrélation recoupe celle que l'on observe à propos de la taille des entreprises. Elle confirme que le transport public trouve sa place dans le déplacement des marchandises sur longue distance beaucoup mieux que sur courte distance.

III.5 - SECTEUR COMMERCE ET SECTEUR TRANSPORT

De même que les IAA du Maine et Loire vendent de plus en plus leurs produits aux Centrales d'Achat et aux grandes surfaces au détriment du commerce traditionnel qui ne représente plus que 40 % du chiffre d'affaires de ce secteur d'activité, de même on peut supposer que le secteur de la distribution implanté dans les deux zones économiques que nous avons étudiées est de plus en plus intégré et concentré.

Cette modification structurelle confère à la grande distribution une puissance accrue sur son amont. Ainsi, 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 de répondre aux exigences de ces derniers en matière de régularité et de sécurité des approvisionnements.

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 qui fait plutôt appel à 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.

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 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.

Dans le même ordre d'idée 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.

Le fait que la distribution locale soit relativement peu pourvoyeuse de fret pour les transporteurs locaux n'a pas empêché certains de ceux-ci de remonter les filières d'approvisionnement du commerce local pour devenir les transporteurs privilégiés de fournisseurs extra régionaux pour les produits qui sont destinés à l'économie locale.

III.6 - CONCLUSION

On retiendra que dans la confrontation des différents secteurs d'activité avec le système transport, on observe des comportements assez bien typés selon les secteurs. Le choix d'un mode de transport, les conditions de la concurrence entre modes ne peuvent trouver d'explication que dans l'étude détaillée des rapports de production et d'échange qui prédominent dans ces secteurs d'activité tels qu'ils se définissent à une époque donnée et dans un espace économique spécifique. Nous allons tenter de développer deux aspects qui nous paraissent dominer les rapports entre chargeurs et transports : la technologie du transport d'une part, le niveau de relation entre agents d'autre part.

.../.

IV - TECHNOLOGIE TRANSPORT ET HIERARCHISATION DES ACTEURS

IV.1 - INTRODUCTION

Les interactions entre secteur des transports et secteur productif ont conduit à une structuration au sein du système de transport qui prend la forme d'une hiérarchisation. La difficulté d'obtenir des renseignements sur l'histoire des transports locaux rend délicate et incertaine une analyse évolutive de cette structuration. Des enquêtes plus lourdes, auprès des grosses entreprises de transport en particulier, permettraient peut être de procéder à une telle analyse.

Les recherches précédentes de la SEDES se sont peu penchées sur la question de la hiérarchisation interne du secteur transport. On peut trouver aussi des éléments sur ce sujet dans une étude du CRET : "Formation au sein de l'entreprise de stratégies logistiques tendant à maîtriser les flux physiques de marchandises "(1). Cette recherche présente la maîtrise logistique comme l'enjeu du déplacement de marchandises. L'agent, chargeur ou transporteur, qui détient cette maîtrise logistique acquiert une certaine indépendance, voire domination sur l'autre. La maîtrise logistique, à l'intérieur du secteur transport, crée une hiérarchisation des acteurs.

IV.2 - DIFFUSION DE L'INNOVATION TECHNOLOGIQUE DANS LE SECTEUR TRANSPORT ET INCIDENCE SUR SA STRUCTURE

L'examen des modifications techniques intervenues dans le système de transport fait apparaître leur importance dans les relations chargeurs-transporteurs et au sein même des acteurs de transport. Ainsi, comme il a été indiqué dans le deuxième chapitre, le développement du transport frigorifique de la palettisation ou de la conteneurisation ont contribué à l'extension des aires de marché.

A l'origine d'une modification technique figure souvent une demande exogène au secteur transport : la congélation a pris son essor grâce à des changements intervenus dans les modes de production et de consommation, etc. Les agents de transport qui participent au départ à ces mutations techniques accèdent à une position privilégiée vis-à-vis des chargeurs, mais aussi vis-à-vis des autres transporteurs. La maîtrise technique apparaît alors comme un atout de la maîtrise logistique.

./.

(1) Ministère des Transports, avril 1980.

Dans le domaine de la palettisation, la SNCF a ainsi pu bénéficier d'un avantage au moment où elle a développé ce système en France. Dans un deuxième temps, les agents de transport, par leurs multiples contacts avec le secteur productif, favorisent la diffusion des techniques nouvelles à d'autres branches du secteur productif. Une fois cette diffusion avancée, les agents de transport ayant au départ la maîtrise de la technique perdent leur position privilégiée. Ainsi, dans l'exemple des palettes, les transporteurs qui aujourd'hui assurent le déplacement de marchandises palettisées n'ont aucun avantage ni sur leurs chargeurs ni sur les autres transporteurs. Bien au contraire, les palettes, en standardisant les véhicules (camions à plateaux) et les opérations de chargement et déchargement, accroissent la simplification et la déqualification de la tâche de ces transporteurs.

Par contre pour des transports très spécialisés comme celui des matières dangereuses ou du gaz liquéfié, le coût de l'investissement et les problèmes de maîtrise de la technique du transport revalorisent la tâche du transporteur. Les modifications et améliorations qui interviennent peuvent être continues et assurent alors à l'agent de transport qui les maîtrise, une position privilégiée et stable.

La maîtrise technique de certains aspects du transport différencie les transporteurs entre eux, en particulier par la nécessaire capacité d'investissement qu'elle suppose. Le rôle de cette capacité de financement n'a pu être vérifié de façon systématique, mais il semble qu'avec la maîtrise technique du transport, elle contribue à partager les transporteurs entre ceux qui participent aux innovations technologiques et ceux qui sont cantonnés dans le déplacement de marchandises. On notera ici que pour les premiers, certains transporteurs interrogés prévoient des regroupements dans les années à venir et pour les seconds le statu quo les transporteurs étant amenés à maintenir leur existence par une rotation de plus en plus rapide de leur parc.

Pour la SNCF, des phénomènes analogues à ceux décrits plus haut pour le transport routier peuvent se produire. Ainsi le wagon "R 2 - débâche vite" a, au départ, été imposé à la SNCF par la COFAZ (Compagnie Française de l'Azote, qui produit des engrais). La SNCF l'a imposé à ses agences locales, en particulier à Valence, au départ réticentes et finalement ce type de wagon a connu un certain succès. On constate dans ce cas la relative lourdeur du processus d'innovation qui se négocie au niveau central entre chargeur de dimension nationale et direction nationale de la SNCF. Celle-ci doit ensuite l'imposer au sein de sa propre organisation au niveau local.

Dans la chaîne de transport, les modifications techniques peuvent affecter les agents de transport (intermédiaires, transporteurs), mais aussi d'autres agents, comme les stockeurs. Ainsi STEF-entrepôt (partie entreposage de la Société de transport et d'Entreposage Frigorifique) a bénéficié du développement de la congélation pour acquérir une position privilégiée entre chargeur et transporteur, allant jusqu'à modifier parfois le conditionnement, ou servir d'intermédiaire de transport. Cette position privilégiée ne se maintient que par la lourdeur de l'investissement que représente un entrepôt de congélation. Le développement de la congélation, qui profite au stockeur, ne profite plus au transporteur, le camion frigorifique étant devenu un outil banal.

L'innovation technologique se traduit dans certains cas par une hiérarchisation nouvelle des acteurs dans le secteur transport. Cela dépend très vraisemblablement du coût de l'investissement qui, lorsqu'il est élevé, reste le privilège des entreprises qui disposent d'une capacité de financement importante comme la SNCF et ses filiales ou les grandes entreprises de transport routier. Dans d'autres cas, lorsque l'innovation technologique est relativement peu coûteuse et surtout lorsqu'elle banalise et uniformise la fonction transport, on assiste à des gains de productivité qui gagnent l'ensemble du secteur transport et accroissent la concurrence, cassant les rapports privilégiés souvent autarciques qui pouvaient prévaloir dans la situation précédente.

Il est certain par exemple que l'extension de la palettisation a permis aux transporteurs routiers de conquérir une part prépondérante du transport de fruits et légumes sur longue distance face au transport ferrée du seul fait que ce nouveau mode de conditionnement banalisait totalement ce type de transport.

Ces innovations technologiques sont rarement le fait du seul secteur transport. Au départ ce sont en général un chargeur, un transporteur et un fabricant de matériel qui testent une nouvelle technologie. L'enjeu pour le chargeur est de préserver les gains de productivité qu'il acquiert vis-à-vis de ses concurrents, tandis que le fabricant de matériel a tout intérêt à diffuser la nouvelle technologie.

Les exemples que nous avons cités dépassent très largement le cadre local. Dans bien des cas il s'agit de technologies importées qui avaient déjà fait leur preuve dans d'autres pays.

Les innovations technologiques qui relèvent du niveau local sont en général elles-mêmes localisées, c'est-à-dire qu'il s'agit bien souvent d'infrastructures nouvelles ou de nouvelles formes d'organisation des rapports de production liées à la pénétration d'une technologie non localisable.

IV.3 - TECHNOLOGIE ET STRUCTURE ECONOMIQUE LOCALE

Il serait irréaliste de croire que la diffusion des nouvelles technologies se fait de façon uniforme sur le territoire. Il existe une relation très forte entre structure économique locale, investissement et innovation technologique.

Si par exemple on a assisté à Valence à un nouveau partage du marché des expéditions de fruits et légumes entre la SNCF et les transporteurs publics routiers entre 1970 et 1975, on ne saurait expliquer cette nouvelle donne par le seul biais de l'innovation technologique. Nous avons proposé comme facteur explicatif la restructuration du secteur amont autour des coopératives; on peut aussi considérer que le désintéressement à cette époque de la SNCF pour le niveau local au profit du niveau régional a joué un rôle non négligeable. Une recherche beaucoup plus approfondie sur ce secteur d'activité à partir de monographies locales permettrait de mieux situer l'interaction entre structure économique locale, système de transport, innovation technologique et relations entre acteurs.

Un autre exemple déjà cité, celui des Ardoisières d'Angers, montre comment une entreprise locale qui a une dimension internationale pour ses approvisionnements (Espagne) et un marché national pour des liaisons sait tirer parti du système transport au niveau international, national et local : réouverture d'une ligne de chemin de fer en Espagne pour ses approvisionnements, utilisation de ferry en retour d'Espagne qui, à l'allée, transportait des pièces détachées de Citroën, équipement des transporteurs routiers en camions grue pour les livraisons des clients qui ainsi n'ont pas à avoir un Fenwick pour décharger. On voit que dans ce cas l'entreprise a su soit tirer parti d'investissements existant (ferry), soit s'entendre avec un transporteur pour qu'il investisse principalement au profit des Ardoisières (chemin de fer Espagnol), soit obliger des transporteurs à adopter un certain type de matériel pour décharger ses clients d'un investissement en matériel de manutention (transporteurs publics et camions-grues).

S'il y eu des investissements dans le secteur transport, c'est à l'initiative des chargeurs qui se trouvaient dans une position de domination vis-à-vis de ce secteur. Par contre on ne connaît pas les initiatives qui auraient pu être prises ou proposées par des transporteurs et qui n'ont pas eu de suite.

On sait par contre que dans le cas des fruits et légumes à Valence, les initiatives logistiques de la SNCF sur des liaisons rapides, spécialement adaptées aux expéditions, n'ont pas permis à cette dernière de reconquérir sa part de marché.

De même les investissements consentis par la CCI de Valence pour le port de Portès-Les-Valence, se sont bien traduits par un développement de l'activité du port en tant que plateforme de rupture de charge, mais l'activité du port liée au canal du Rhone reste modeste et rien ne permet de dire que les objectifs seront atteints. Ceci supposerait que les bateliers et les chargeurs participent à une dynamique sur laquelle les collectivités locales ont peu de pouvoir.

Le détournement de finalité d'une infrastructure de transit est en effet possible. Nous avons noté le cas du MIN d'Angers qui, de marché de production est devenu un marché de gros pour la consommation de l'économie locale.

Il est donc intéressant de rappeler à ce propos que le transport reste avant tout une activité dépendante des circuits d'échange et de production. Les investissements dans le secteur du transport ne sauraient donc précéder ou générer l'activité productrice ou la consommation. En tant qu'investissement permissif, ils doivent répondre à une demande et ce sont principalement les chargeurs qui génèrent cette demande et qui sont capables de valoriser les innovations technologiques dans le domaine du transport. Pour qu'il y ait adéquation entre l'innovation technologique du transport et secteur productif, il convient aussi que le niveau de rapports entre agents soit favorable aux chargeurs qui ne peuvent se permettre d'être dominés. Nous allons maintenant étudier le niveau de relation entre acteurs.

V - SECTEUR TRANSPORT ET ECONOMIE LOCALE : LE NIVEAU DES RELATIONS ENTRE ACTEURS

V.1 - INTRODUCTION

Un des éléments qui ressort de cette recherche exploratoire est le rôle joué par le niveau de relation qui s'établit entre acteurs et l'importance d'une bonne adéquation entre les préoccupations du chargeur et celles du transporteur. En effet pour expliquer le partage modal du marché du transport, le choix qui est fait par les chargeurs d'internaliser ou d'externaliser la fonction transport, ou encore le développement de certains acteurs par rapport à d'autres, il faut tenir compte de la qualité des rapports qui peuvent s'établir entre la fonction productive ou commerciale et la fonction transport.

Dans la mesure où l'administration a cherché à résoudre les problèmes de concurrence modales surtout par le biais de la tarification et de la réglementation et que par ailleurs la politique d'offre dans le domaine des transports de marchandises est peu efficace pour rétablir un certain partage du marché qui paraît optimal au niveau macro-économique, il est important d'approfondir les éléments explicatifs d'ordre socio-économique qui participent à la régulation du marché des transports de marchandises.

V.2 - NIVEAUX DE RELATION ENTRE ACTEURS

Nous avons noté au cours des paragraphes précédents l'importance du niveau de relation entre chargeur et transporteur dans le choix modal. On pourrait donc ici résumer les points forts de nos observations qui restent très qualitatives et qui demanderaient donc à être confirmées ou infirmées par des enquêtes plus lourdes et plus quantitatives.

Il apparaît d'une part que dans les relations entre chargeurs et transporteurs, il est important pour le chargeur qu'il ne se sente pas dominé par le transporteur. A partir d'une certaine taille, le chargeur s'adressera donc de préférence, s'il sous-traite sa fonction transport, à des acteurs de taille similaire ou vis-à-vis desquels il a un certain poids. Ce qui compte pour le chargeur, c'est bien sûr la taille relative de l'entreprise de transport, mais c'est surtout le niveau de la représentation locale de l'entreprise. Si cette dernière n'est pas en position de domination vis-à-vis du chargeur et si elle sait faire valoir au chargeur que les contraintes du chargeur priment sur les contraintes de l'entreprise de transport qu'elle représente, le chargeur est en général satisfait.

Ainsi, la disparition de certains services commerciaux de la SNCF à Valence a correspondu à la période durant laquelle le transport des fruits et légumes par fer a chuté irrémédiablement.

Inversement, des grandes entreprises de transport routier se sont développées localement en implantant une simple agence commerciale avec un chef d'agence dynamique qui dispose d'une grande autonomie pour mettre en place des logistiques de transport nouvelles y compris dans le transport international multi-modal.

Pour les grandes entreprises de production qui utilisent les services de la SNCF ou de gros transporteurs maritimes, le problème sera de ne pas être dépendant de ces seuls acteurs qui en général ont une taille beaucoup plus importante que la leur. Ils feront donc aussi appel aux transporteurs routiers qu'ils dominent pour une part de leurs approvisionnements ou de leurs livraisons afin d'avoir toujours des solutions de rechange en cas de conflit.

Si certains acteurs de taille moyenne comme les coopératives de commercialisation de produits agricoles ont maintenant recours de façon marginale au fer pour leurs expéditions c'est aussi parce qu'elles ont trouvé dans les transporteurs routiers des interlocuteurs à leur taille beaucoup plus aptes à se plier à leurs contraintes que ne peut le faire la SNCF de par ses "contraintes techniques" (1). Dans la situation précédente où la collecte et les expéditions des primeurs étaient beaucoup plus dispersées, les gares de marchandises de la SNCF pouvaient servir de centre de groupage aux producteurs atomisés qui étaient de ce fait relativement dépendants pour leurs expéditions de l'entreprise nationale ; dans la situation actuelle, les lots que les coopératives peuvent mettre sur le marché du transport sont beaucoup plus importants ; cela a suscité en face une offre tant de la part des transporteurs routiers locaux, nationaux qui ont implanté une agence locale, que des transporteurs internationaux qui viennent démarcher les coopératives pour leur frêt de retour vers leur pays d'origine.

Pour caractériser le niveau de relation entre chargeurs et transporteurs la taille des entreprises n'est pas le seul élément important, il faut aussi tenir compte de la capacité des acteurs en présence à intégrer les contraintes de l'autre partie. Si ce sont surtout les industriels qui s'adressent à la SNCF pour expédier une partie de leur livraison ceci s'explique aussi parce qu'ils ont l'expérience dans leur système de production, de contraintes techniques de fabrication assez proches de celles que peut avoir la SNCF dans l'organisation de sa production de transport. Ils sont donc plus capables que des professions moins habituées à organiser leur chaîne de production pour des contraintes techniques, à négocier avec la SNCF ou toute autre entreprise de transport qui doit investir dans du matériel lourd pour satisfaire leur demande. Dans cette négociation, ils sont prêts à se plier à certaines contraintes rigides du transporteur pour économiser des coûts de transport et à les intégrer dans leurs propres contraintes de production sans avoir pour autant l'impression d'être dominés par le transporteur. Il n'en va pas de même pour des entreprises de petite taille ou pour des entreprises de production où les aléas sont d'ordre

(1) Les contraintes techniques évoquées par la SNCF servent parfois de prétexte pour ne pas évoquer d'autres contraintes de tous ordres (bureaucratie, centralisme, dilution des responsabilités, etc...).

organisationnel ou climatique etc ; elles recherchent chez le transporteur une souplesse d'adaptation capable de pallier en partie ces aléas et dès qu'il y a des impératifs logistiques du côté du transporteur trop contraignants, elles refusent d'en subir les conséquences ; elles ont donc de préférence recours à un transport intégré au sein de leur entreprise et/ou à des transporteurs routiers publics.

Enfin, aux différents niveaux de relation entre chargeurs et transporteurs qui dépendent beaucoup du secteur d'activité, de la taille et du degré d'intégration dans la division du travail des chargeurs correspondent aussi des niveaux d'exigence en matière de transport et de services annexes. Les exigences des chargeurs sont d'autant plus fortes vis-à-vis du secteur transport, qu'ils sont plus intégrés dans un marché international, que la division du travail est plus développée dans leur système de production, etc...

Si le transporteur n'offre pas au chargeur le niveau de responsabilité que celui-ci attend de lui, il risque de perdre le marché. Le niveau de responsabilité peut aller très loin dans différents domaines : démarches administratives, problèmes de stockage, de passage en douane, de disponibilité de matériel de transport pour des déplacements de marchandises urgents et non prévus, etc...

Face à ces exigences qui n'ont fait que croître avec la crise, les transporteurs qui se sont développés n'ont pu le faire qu'au prix d'une meilleure prise en compte des nouveaux besoins des chargeurs. Ce sont ces points forts du développement du secteur transport que nous allons évoquer maintenant.

V.3 - LES ACTEURS EMERGENTS DU SYSTEME TRANSPORT DANS L'ECONOMIE LOCALE

L'enquête auprès des transporteurs routiers montre qu'il existe une très forte corrélation entre la taille de l'entreprise mesurée en nombre de salariés et le ratio effectif salarié/effectif roulant dans l'entreprise. Ainsi dans les trois quarts des entreprises de moins de 5 salariés, tout le personnel est roulant alors que pour la presque totalité des entreprises de 25 salariés et plus, on compte au moins un administratif ou un commercial pour deux roulants. Ce ratio évolue très régulièrement des petites entreprises vers les grandes.

Si l'on confronte maintenant la croissance du chiffre d'affaires des entreprises de transport au cours des cinq dernières années avec le ratio précédent on constate que les entreprises qui ont eu une forte croissance ont toutes un ratio (effectif salarié/effectif roulant) supérieur à 1,35. Quant aux entreprises qui ont un ratio égal à 1 leur croissance n'est jamais très forte.

La corrélation positive entre le renforcement de la fonction administrative et commerciale, la taille et la croissance des entreprises dans le secteur du transport routier de marchandises a plusieurs raisons :

- le développement de la technologie tant dans la fonction transport que dans la fonction logistique amène les moyennes et grandes

entreprises de transport à investir à la fois ou séparément dans du matériel de transport technologiquement avancé et dans la fonction logistique qui accompagne l'échange de marchandise.

- les entreprises de transport dès qu'elles atteignent une certaine taille et veulent poursuivre leur croissance doivent soit se spécialiser dans un domaine technique (messagerie, transport de produits spéciaux...) où le marché est moins concurrentiel, compte tenu des investissements en capital que cela nécessite, soit tisser des liens privilégiés avec des chargeurs de taille importante ce qui leur permettra de disposer d'une certaine clientèle captive. Dans ce dernier cas, les entreprises de transport ne peuvent se contenter d'assurer seulement le déplacement des marchandises banalisées, ce qui ne les mettrait pas à l'abri de la concurrence, elles doivent chercher à pénétrer les services logistiques des chargeurs en leur offrant des services complets surtout administratifs, mais aussi parfois commerciaux.

Ce type de stratégie implique un développement du secteur tertiaire au sein de l'entreprise de transport qui va dans certains cas jusqu'au dépérissement de la fonction transport qui est sous-traitée. L'entrepreneur de transport n'est plus alors qu'un commissionnaire.

L'implantation d'agences commerciales des grandes entreprises de transport ainsi que le développement de la fonction d'intermédiaire de transport et en particulier des commissionnaires de transport dans l'économie locale est à notre avis un des éléments importants de l'évolution actuelle de ce secteur d'activité. Nous ne reviendrons pas ici sur le détail des différentes fonctions qu'assument les intermédiaires de transport qui sont traitées dans le corps du rapport de recherche et que nous avons évoquées dans les paragraphes précédents. On retiendra cependant les points forts qui expliquent à notre avis l'émergence de ces acteurs dans les rapports entre l'économie locale et le déplacement des marchandises .:

- l'intégration de certains pans de l'économie locale dans un système plus capitaliste et une économie élargie au niveau national ou même international implique que le secteur des transports soit adapté à cette double contrainte ; il faut que la productivité y soit suffisante et que le déplacement des marchandises ne stérilise pas une part de la plus value dégagée par cette transformation de l'économie productive, il faut que le secteur transport soit capable de répondre à l'extension des aires de marché en étant présent là où se situent les clients potentiels.
- les acteurs émergents du secteur transport sont donc ceux qui savent s'adapter aux contraintes que rencontrent les chargeurs dans leur stratégie sectorielle, en assumant certains services qui accompagnent le déplacement des marchandises ou/et en investissant dans un matériel de transport qui permettra au chargeur de faire des gains de productivité dans l'ensemble de sa filière de production et de commercialisation.

- dans une période où les innovations technologiques dans le secteur du transport de marchandises ne permettent pas de dépasser de façon spectaculaire les contraintes techniques et le coût du déplacement des marchandises, dans une période de crise où l'horizon économique est beaucoup plus court que dans une phase de croissance continue, l'importance de la bonne adaptation logistique transport aux aléas que rencontrent les chargeurs dans leur activité est un atout déterminant dans le choix d'un mode de transport plutôt qu'un autre. De ce fait, on a pu observer des modifications brutales de part de marché au sein du secteur transport qui ne s'expliquent ni par une différence substantielle de prix, ni par des innovations technologiques importantes ; c'est au niveau de l'adaptation du service rendu, de la non domination du transporteur sur les chargeurs que l'on peut trouver des explications à la croissance de certaines entreprises de transport plutôt qu'à d'autres.

- enfin, nous pourrions conclure en disant que les acteurs émergents du secteur transport sont ceux qui dans les dix dernières années ont su surtout s'intégrer aux "jeux de l'échange" (1) ; car pour poursuivre son développement capitaliste la société avait besoin avant tout dans la période de crise d'une économie de marché vigoureuse et d'une ouverture accrue sur le marché mondial. Les transporteurs ne pouvaient pour autant chercher à accumuler une part trop forte de la plus value compte tenue des besoins d'investissements du système capitaliste pour faire face à l'internationalisation. Seules les entreprises de transport qui se sont faites complices de cet état de chose ont pu développer leur activité à un rythme élevé tandis que les autres subissaient de plein fouet les effets de la crise et d'un certain libéralisme.

(1) "Les jeux de l'échange", tome 2 de "Civilisation matérielle, économie et capitalisme XVème-XVIIIème siècle", Fernand Braudel (Paris, Armand Colin, 1980).

