

**MINISTERE des TRANSPORTS
DIRECTION des ROUTES**

**PLAN ROUTIER BRETON
ET
AIRES DE MARCHÉ DES ENTREPRISES**

**COMPTES RENDUS des ENTRETIENS REALISES
AUPRES des ENTREPRISES BRETONNES**

S E D E S
Société d'Etudes pour le Développement Economique et Social
15, rue Bleue - 75009 PARIS
Téléphone : 40 22 60 00
Télécopie : 47 70 48 30

S O M M A I R E

1 - INTRODUCTION	I
2 - CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES ENQUETEES	I
2.1 - Les entreprises chargeurs	I
2.2 - Répartition géographique des transporteurs	II
2.3 - Pour l'ensemble de l'échantillon	II
- ENTRETIENS AUPRES DES ENTREPRISES BRETONNES :	
- Finistère	1
- Côtes du Nord	82
- Morbihan	116
- Ille et Vilaine	170

1 - INTRODUCTION

La deuxième phase de l'étude Plan Routier Breton et aires de marché des entreprises comporte la réalisation de :

- 28 enquêtes auprès d'entreprises bretonnes de plusieurs secteurs d'activité concernés par la fonction transport.
- 10 enquêtes complémentaires auprès d'opérateurs du transport ou d'organismes locaux en position d'observation.

Le présent volume regroupe les comptes rendus des 28 entretiens avec les entreprises chargeuses ainsi que 8 entretiens réalisés avec les entreprises de transport. Les entretiens effectués auprès de 2 organismes observateurs (la CCI de Morlaix et la Société d'Economie Mixte et d'Etudes du Nord Finistère) n'ont pas fait l'objet de compte rendu proprement dit mais sont utilisés pour la rédaction de la synthèse.

2 - CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES ENQUETEES

2.1 - Les entreprises chargeurs

Répartition géographique :

Côtes du Nord :	6
Morbihan :	8
Finistère :	12
Ille et Vilaine :	2

Répartition par activité :

Entreprises agricoles et agro-alimentaires :	16
Entreprises industrielles :	7
Entreprises de négoce et de distribution :	5

2.2 - Répartition géographique des transporteurs

Morbihan :	2
Finistère :	3
Ille et Vilaine :	3

2.3 - Pour l'ensemble de l'échantillon

- La répartition géographique Nord/Sud est la suivante :

Bretagne nord :	17
(Côtes du Nord+Nord-Finistère)	
Bretagne Sud :	15
(Morbihan+Sud-Finistère)	
Ille et Vilaine :	4

- La localisation des entreprises par rapport au plan routier breton se répartit

en :

. Entreprises localisées sur le plan routier :	25
. Entreprises situées à distance du plan routier :	11

FINISTERE

PECHERIES DE LOCTUDY

Adresse : "La Criée"
29125 LOCTUDY
Tel. 98 87 42 74

Personne rencontrée : Monsieur SOURON
P.D.G.

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE ET HISTORIQUE

L'entreprise fait exclusivement du mareyage.

Volumes traités et effectifs ont évolué comme suit :

	1975	1987
Tonnages annuels	500 t	5.000 t
Personnel	10	60

En 1987, le chiffre d'affaires correspondant était de 100 MF.

2 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES

Le petit port de pêche de Loctudy est éloigné des 2 x 2 voies (30 km) et du réseau ferré.

3 - RELATION GENERALE AU TRANSPORT

Les approvisionnements sont achetés en franco. C'était le cas auparavant.

En revanche, les ventes sont actuellement quasiment toutes effectuées en franco, alors qu'en 1970/1975 elles l'étaient en départ. Ceci est la conséquence de l'orientation de la politique commerciale vers la grande distribution.

Monsieur SOURON traite directement avec les transporteurs, dont quatre assurent la moitié des expéditions.

Cependant, l'entreprise livre 5 % des tonnages avec des véhicules en propre.

Auparavant, l'entreprise négociait régulièrement les prix avec les transporteurs. Désormais, des accords fermes sont passés chaque semestre au niveau national entre l'UMF (Union des Mareyeurs de France) et l'ANTRODEP (association des transporteurs spécialisés dans la marée).

4 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

4.1 - Les approvisionnements

Ils proviennent des ports bretons, mais aussi de Boulogne (pêches importées). Sur la place de Loctudy cela ne concerne que Monsieur SOURON : les autres mareyeurs, qui sont de taille beaucoup plus modeste s'approvisionnent à partir de Loctudy même ou des ports voisins. C'est ce que faisait Monsieur SOURON dans les années 1970/1975.

Les chargements arrivent par frigo. La construction des voies rapides a permis de réduire considérablement les temps d'accès depuis Boulogne : de un jour et demi à un jour. Il reste toutefois des tronçons où la circulation est difficile.

Actuellement, les mareyeurs régionaux restent pénalisés par rapport à Boulogne. En effet, une large part de la marée est originaire de Grande-Bretagne (Ecosse principalement) : le Boulonnais dispose donc d'un avantage de l'ordre de la journée. Mais cet écart devrait être annulé par la mise en service d'investissements importants consentis sur la ligne Plymouth/Roscoff par les compagnies de ferries et par les transporteurs eux-mêmes.

4.2 - Les ventes

La structure de la clientèle est désormais la suivante :

- grande distribution : 70 %
- grossistes : 30 %

Pour les autres mareyeurs sur Loctudy, ces derniers représentent toujours l'ensemble de la clientèle.

Les zones d'expédition sont :

- la France (toutes les régions) : 95 %
- l'exportation (Belgique, Italie, RFA, Espagne, Suisse) : 5 %

Monsieur SOURON ne rencontre aucune difficulté de transport pour livrer ces pays.

Jusqu'au déménagement de l'entreprise, la clientèle était comprise au Sud d'une ligne Brest/Franche Comté mais qui englobait tout de même la Région Parisienne.

Le Nord et l'Est de la France étaient le domaine réservé de Boulogne. En effet, il était alors impossible de livrer en jour B dans ces zones à partir de Loctudy, car aucune ligne ne les desservait au départ de la Bretagne. Les transporteurs traitant les lignes Bretagne/Paris ont alors conclu des accords de partenariat avec d'autres transporteurs pour effectuer des dégroupages/groupages au niveau de Paris, à destination du Nord et de l'Est.

Ces contraintes sur la fraîcheur du produit se sont tendues : auparavant un jour c'était accepté par les clients. Désormais ils exigent tous un jour B, voire un jour A pour Paris. En effet, il n'est pas rare que ces opérateurs ré-éclatent sur l'étranger (vers le Luxembourg par exemple) : ainsi Rungis impose une arrivée au plus tard à 24 h ou 0 h 30 alors qu'il n'exigeait que l'heure de 4 h il y a quelques années. Les autres centres de réception imposent en général 1 h 30 ou 2 h du matin ; après, la marchandise est déclassée.

Les transporteurs se sont organisés en créant des lignes dites de "camions rapides"; mais, selon Monsieur SOURON, cette évolution a été trop rapide pour la majorité des chargeurs-mareyeurs.

Ainsi, les horaires de départ ont fortement évolué : auparavant, ils étaient vers 14h/15h pour Lyon, ils sont désormais à 11 h.

En fait, les transporteurs organisent des tournées de ramassage dans le pays bigouden (par exemple) à destination de Lorient, qui est la plate-forme finale d'éclatement.

Les lieux de destination des envois de Monsieur SOURON sont :

- des centres de distribution, directement : 50 %
- des plates-formes : 50 %

La part de ces dernières est en croissance.

4.3 - Les déplacements professionnels

Ils sont largement générés par les réunions de négociation avec les centrales d'achat : principalement en Région Parisienne, à Bordeaux et à Lyon.

Auparavant, ces déplacements se faisaient par la route. Désormais, Monsieur SOURON utilise l'avion, avec location de voiture sur place. Les aéroports de départ sont :

- Lorient à 75 %
- puis Quimper, où la Caravelle a apporté un mieux mais où l'horaire est rarement commode
- Brest rarement.

Au niveau local (vers Lorient par exemple), le seul effet du PRB a été le gain de temps.

CHANCERELLE WENCESLAS

Adresse 1, boulevard Richepin
BP 133
29174 DOUARNENEZ
Tel. 98 92 42 44

Personne rencontrée Monsieur PEIGNE
Directeur Commercial
Monsieur MARIEL

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

CHANCERELLE produit de la conserve de poissons :

- thon
- sardines
- maquereaux.

Il s'agit de produits de haut de gamme.

2 - HISTORIQUE

A caractère familial, l'entreprise occupe le secteur de la conserverie depuis 1853. Ces dernières années elle a acquis deux usines des environs : à Tréboul en 1981 et Douarnenez en 1983. Le but principal était d'éviter le rachat, et donc l'implantation en force, par un grand groupe comme SAUPIQUET.

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES

L'entreprise n'est pas embranchée au fer. Elle est située sur la zone portuaire de la ville. Douarnenez est reliée par la route à la voie rapide qui est distante de 25 km au Sud-Est de Quimper (CD aménagé avec des sections à 2 x 2 voies) et de 30 km au Nord-Est au niveau de Châteaulin.

4 - RELATION GENERALE AU TRANSPORT

CHANCERELLE achète "franco" ses approvisionnements. Cela a toujours été le cas.

La production est vendue majoritairement "départ". Cependant, à la demande des clients, les ventes se font en "port avancé" : CHANCERELLE maintient ainsi son prix "départ", mais il se charge du transport qu'il règle lui-même mais refacture par la suite au client. Ce procédé représente aujourd'hui 25 % des cas et il est en développement.

Pour les opérations de transport, l'entreprise traite majoritairement avec des commissionnaires qui ont investi très tôt ce créneau (CHANCERELLE y recourait déjà en 1975) et y ont fait leurs preuves. Ils peuvent garantir la qualité du service transport rendu, ce qui est la principale préoccupation de l'entreprise.

Pour les transporteurs contactés directement, CHANCERELLE est resté fidèle à une dizaine de sociétés, bretonnes mais aussi de la Région Parisienne (spécialisées sur la ligne Bretagne/Paris).

L'entreprise possède quelques véhicules frigorifiques.

5 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

5.1 - Les approvisionnements

Leur origine est variable en fonction de la nature du poisson considéré :

- les sardines : elles proviennent à 90 % de la Méditerranée française. Les mareyeurs ont soit recours au transport public, soit à leurs propres véhicules (c'est généralement le cas à Sète). Les volumes en provenance de Marseille sont en chute libre, au bénéfice de Sète,
- les maquereaux : ils sont originaires des îles britanniques (Angleterre, Ecosse et Irlande). Souvent les expéditeurs assurent le transport en propre,

- le thon congelé : il est débarqué à Concarneau et CHANCERELLE va le chercher avec ses véhicules. Parfois, en fonction des besoins et de l'époque dans l'année, il est acheté au Havre où il arrive par conteneur frigo.
- le thon frais : il arrive dans les ports de la région et les mareyeurs en assurent le transport.

Cette situation était globalement identique en 1975.

5.2 - La production

Auparavant, la clientèle était essentiellement composée de grossistes; aujourd'hui, elle se répartit comme suit :

- grossistes : 50 %
- grande distribution : 50 %

Les lieux de destination sont :

- la Région Parisienne : 45 %
- le Sud-Est : 20 %
- le Nord et la Normandie : 10 %
- Rhône-Alpes : 10 %
- Ouest : 10 %
 - dont Bretagne : 5 %
- Sud-Ouest : 5 %

L'exportation représente à peine 1 % du chiffre d'affaires.

En France, les régions dont est absent CHANCERELLE sont essentiellement le Centre et l'Est. Monsieur MARIEL estime que la production des usines serait insuffisante pour couvrir l'ensemble du territoire national.

Cette structure géographique était sensiblement identique en 1975 ; cependant la part de la Bretagne était alors plus importante : toutefois, elle n'a jamais excédé les 10 %.

CHANCERELLE a adapté sa clientèle de grande distribution à sa taille : ainsi, elle est en mesure de répondre correctement aux besoins des centres AUCHAN (dont la centrale regroupe 29 hypermarchés), ce qui ne serait plus le cas pour CARREFOUR (72 hypermarchés), LECLERC ou INTERMARCHE (encore plus nombreux). En outre, ces deux dernières centrales n'intéresseraient pas l'entreprise qui entend préserver son image de marque "haut de gamme".

Une fraction équivalente de centres de grande distribution et de grossistes demandent des formules "en port avancé". CHANCERELLE qui maîtrise alors le transport est soumise à des contraintes de plus en plus forte de la part de ses clients qui ont imposé progressivement le jour, l'heure voire la demi-heure d'arrivée. L'entreprise est tenue d'assurer de plus en plus d'opérations connexes : mise sous film plastique par lots de deux ou trois boîtes ; marquage des prix et désormais impression du codebarre ; voire mise en rayon. Cependant, le délai de livraison reste de l'ordre de plusieurs jours, mais les clients ont accru la fréquence de leurs commandes (du mois à la semaine par exemple) pour limiter leurs stocks.

Pour Monsieur MARIEL les efforts supplémentaires ont été partagés entre CHANCERELLE (organisation, nouveaux services) et les transporteurs qui ont dû respecter des délais très fermes ; ces derniers ont dû bénéficier du PRB pour améliorer leur organisation. Des formules sont apparues qui n'avaient pas cours autrefois : ainsi il est aujourd'hui fréquent que des véhicules frigo chargés de "frais" complètent leur chargement avec des conserves. Ce qui fait automatiquement bénéficier ces dernières de la vitesse d'acheminement.

Les centrales d'achat avec lesquelles traite l'entreprise n'ont pas instauré de système de plates-formes et ce sont donc directement les grandes surfaces qui sont livrées. Monsieur MARIEL préfère ce cas de figure, car il permet de repérer les évolutions de consommation de chaque centre et de réagir à d'éventuelles régressions.

Monsieur PEIGNE estime que la concurrence est essentiellement régionale et que l'ensemble de la profession a bénéficié des améliorations apportées au transport et à

l'accès au marché par les constructions de 2 x 2 voies. En outre, il insiste sur le caractère "haut de gamme" de la production qui distingue CHANCERELLE des autres producteurs et de leur concurrence.

5.3 - Les déplacements professionnels

Le Directeur Général et Monsieur PEIGNE se déplacent régulièrement au niveau national. Ils utilisent :

- la voiture de moins en moins,
- l'avion de plus en plus, aussi bien au départ de Quimper (où les horaires sont cependant moins commodes) et de Brest,
- ou le train avec la voiture accompagnée.

S.I.L.L.

Adresse : Société Industrielle Laitière du Léon
Le Raden
Plouvien
29212 PLABENNEC

Personne rencontrée : Monsieur FALHUN
Directeur (Administratif et Financier)

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

SILL produit principalement de la poudre de lait mais aussi du beurre, des jus de fruits et des soupes liquides.

2 - HISTORIQUE

Traditionnellement, l'entreprise ne fabriquait que des produits à base de lait.

La réduction de la production laitière (quotas) est venue diminuer le potentiel traitable. SILL a alors cherché à concevoir des produits de substitution liquides : en 1982, elle a commencé la fabrication des jus de fruits (du pur jus à la boisson aux fruits) et en 1986 elle a lancé ses premières soupes. L'entreprise va commercialiser également des oeufs en poudre : le secteur producteur français est très atomisé et fort archaïque, ce qui explique que les industries françaises consommatrices se tournent actuellement à 80 % vers l'importation (Pays-Bas, RFA et Danemark essentiellement).

De la sorte, S.I.L.L. a pu éviter une baisse de 20 % de son chiffre d'affaires et n'a pas dû licencier de personnel (150 personnes).

En outre, jus de fruits (été) et soupe (hiver) sont des produits complémentaires, permettant de lisser le niveau d'activité de l'entreprise.

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

L'entreprise n'est pas embranchée au fer. Elle est relativement éloignée de la voie rapide (une douzaine de kilomètres), à laquelle elle est reliée par des voies départementales très secondaires.

4 - RELATIONS GENERALES AU TRANSPORT

S.I.L.L. possède un parc en propre de véhicules : la cinquantaine de véhicules est en voie de réduction, la Direction souhaitant porter ses efforts sur la production.

La maîtrise du transport est variable :

- pour les approvisionnements :

- . le lait est collecté lors de tournées effectuées par les véhicules de la S.I.L.L.,
- . les autres matières premières sont achetées "départ". Il s'agit de produits que l'entreprise s'est mise à acheter à partir de 1982 (cf.paragraphe 2),

- pour la production :

- . la poudre de lait est vendue "départ",
- . les autres produits le sont "franco". Ceci était également vrai par le passé, mais le volume des envois des "autres produits" a fortement crû ces dernières années (cf.paragraphe 2).

Pour les ventes franco, S.I.L.L traite directement avec les transporteurs qui ont toujours été au nombre de 3 ou 4 (cf. en particulier KERRIEN). Des accords sur les prix sont passés chaque année.

5 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

5.1 - Les approvisionnements

Le lait est collecté dans un rayon de 50 km autour de Plouvien, lors des tournées des véhicules de S.I.L.L. (citernes, avec bacs réfrigérants).

Les fournisseurs étaient environ 1.300. Ils ne sont plus que 820 en 1988 (départs à la retraite ou reconversion, conséquences de la politique des quotas). Cela correspond aujourd'hui à 107 millions de litres de lait collectés, contre 123 millions avant la "récession" laitière.

La collecte auprès de cette clientèle très saupoudrée dans la campagne environnante n'a pas été facilitée par la création des 2 x 2 voies. La superficie de la zone n'a pas crû.

Les autres matières premières sont essentiellement importées via Anvers ou Rotterdam, puis acheminées par la route.

5.2 - La production

5.2.1 - Nature

Actuellement, sa structure est la suivante (% du CA) :

lait en poudre :	50 %	soit environ 15.000 t/an
beurre :	30 %	soit environ 5.000 t/an
jus de fruits :	15 %	soit également 10.000 t/an
soupe :	5 %	

5.2.2 - Destination et clientèle

Auparavant, le lait en poudre était vendu aux fabricants d'aliments pour bétail, sur l'ensemble du territoire français.

Désormais, S.I.L.L. a trouvé des marchés plus rémunérateurs en poudre de lait à usage humain, tous à l'exportation : Algérie, Mexique, plus l'aide alimentaire pour laquelle S.I.L.L. est le leader national (elle remporte les 3/4 des appels d'offres correspondants).

Pour les autres produits, la répartition géographique des destinations est la suivante :

- Région Parisienne : 40 % (beaucoup de beurre)
- Bretagne : 25 % (beurre et beaucoup de crème)
- reste France : 35 %

La clientèle est de deux types :

- points de vente
- plates-formes de centrales de grande distribution.

Ce sont ces dernières qui se développent le plus ; ces clients sont d'ailleurs les plus exigeants : ainsi sur les plates-formes parisiennes, la livraison est désormais exigée à 3 heures du matin. C'est une des raisons qui incite SILL à se désengager du transport pour compte propre.

Pour Monsieur FALHUN, le PRB a facilité la tâche des transporteurs ou de ses chauffeurs, mais il n'a pas joué sur la configuration de ses aires de clientèle qui sont le fruit des attraits relatifs des différents marchés (cf. le lait en poudre) ou de l'organisation de la logistique des destinataires (cf. les plates-formes des chaînes d'hypermarché).

SILL se considère particulièrement excentrée. Pour Monsieur FALHUN, beaucoup plus que l'amélioration des routes en Bretagne, ce sont les efforts sur les techniques de production qui ont permis à l'entreprise d'être compétitive au niveau national. Plus que les délais, c'est en fait le coût du transport dans le prix de vente qui pèse sur cette compétitivité : or, ce coût est essentiellement fonction du kilométrage à parcourir, même si les prix de transport ont fortement baissé ces dernières années. Ce dernier phénomène est vraisemblablement à mettre sur le compte de la baisse du prix des carburants et de l'âpreté de la concurrence dans le secteur des transports.

ENTREPRISE SALEV,

Adresse : **29214 LANNILIS**
tel. 98.04.01.05

Personne rencontrée : **Monsieur LEON,**
Directeur.

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE :

Le siège social de l'entreprise SALEV est localisé à Lannilis, dans le Finistère Nord. Il s'agit d'un abattoir de volailles (coquelets, cailles, poussins, pintades, pigeons) qui possède deux unités de production situées à Lannilis et à Carhaix. SALEV fabrique 70 % de produits frais et 30 % de produits congelés.

2 - HISTORIQUE :

Créé en 1968 à Lannilis, l'abattoir SALEV s'est agrandi depuis à Carhaix. En 1975, l'entreprise commercialisait 80.000 tonnes de volailles, en 1980 130.000 tonnes et en 1987 180.000 tonnes.

En 1979, le chiffre d'affaires de l'entreprise était de 14 MF, il atteint 43 MF en 1980 et 74 MF en 1987.

Dans le même temps, les effectifs passaient de 40 personnes en 1975 à 70 personnes en 1980, pour atteindre 80 salariés en 1987.

SALEV investit en moyenne 1 MF par an principalement en matériel. La production est aujourd'hui très automatisée.

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX MODES DE TRANSPORT :

La station SNCF la plus proche de l'entreprise est située à Brest à 25 km.

Lannilis est distante de 20 km de la branche Nord du Plan Routier Breton ; l'établissement de Carhaix (Centre Finistère) est situé à 48 km de Guingamp (branche Nord du Plan Routier Breton) et à 42 km de Chateaulin (branche Ouest).

4 - RELATION DE L'ENTREPRISE AU TRANSPORT :

Depuis 1975, SALEV a utilisé une seule fois la voie ferrée pour ses expéditions (vers l'Italie).

Les approvisionnements de l'abattoir sont assurés auprès des agriculteurs producteurs de volailles par trois camions appartenant à l'entreprise.

Pour les livraisons, l'entreprise a recours aux transporteurs publics en direction de la Région Parisienne, de la Région Lyonnaise, du Nord, de l'Est, du Sud-Est et, en Europe, du Danemark, de la Grande-Bretagne, du Bénélux et de la Suisse.

Un salarié de l'entreprise est affecté à plein temps à la logistique. De plus SALEV utilise les services d'un conseil en logistique (la Société FLATRES à Vannes) moyennant un forfait annuel.

SALEV n'a pas de contrat écrit avec les transporteurs qui travaillent toute l'année avec la société, il s'agit simplement d'un accord oral annuel.

5 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION DU CHOIX :

5.1 - Les approvisionnements :

Les approvisionnements de SALEV en volailles vivantes sont assurés par 85 éleveurs.

Le ramassage est effectué chaque jour par trois camions de 20 tonnes qui collectent 45.000 volailles par jour (4 jours par semaine) dans un rayon de 50 km autour des deux abattoirs de Carhaix et de Lannilis.

Pour un abattoir, la collecte de la matière première volaille est un acte de production très important : il s'agit d'un produit vivant qui demande une qualité de ramassage sans défaut.

De plus, cette collecte permet au chauffeur salarié de l'entreprise (chaque chauffeur effectue toujours la même tournée) d'avoir un contact privilégié et suivi avec l'éleveur.

Depuis 1975, la situation décrite est restée sans changement ; la voie rapide n'est pas utilisée dans les circuits d'approvisionnement. On constate cependant une amélioration du réseau routier en général qui se traduit par un abaissement des délais d'acheminement.

5.2 - Les livraisons :

Il est nécessaire de distinguer les livraisons selon la nature des produits livrés (produits frais et produits surgelés) et selon leur distribution. Au total, la SALEV livre 180.000 tonnes de volailles par an.

* Les produits frais sont livrés dans cinq régions françaises et dans quatre pays européens :

- **la Région Parisienne** (principalement Rungis) représente 30 % du CA de l'Entreprise ; elle reçoit deux semi-remorques par jour (transporteurs LE FLOCH, ANNAIX, POSTIX). Les camions partent à 17 heures de Lannilis et de Carhaix, ils empruntent la voie rapide à Brest (pour Lannilis) et à Rennes (pour Carhaix) et arrivent à minuit à Paris.

Depuis 1975, la demande parisienne a beaucoup évolué. Aujourd'hui, les magasins parisiens veulent être livrés plus tôt ; les livraisons doivent donc être effectuées à Rungis à minuit au lieu de 4 heures du matin. La construction de la voie rapide et l'achèvement de l'autoroute Vitré-Paris ont permis un gain de temps de 4 heures et la préservation du marché parisien.

- **La Région Lyonnaise** est livrée à raison d'un semi-remorque journalier (transporteur MELEDO) en passant par Lorient, Nantes, Angers et Tours. Les camions partent en fin de matinée (13 heures) et arrivent à Lyon à 3 heures du matin. Il y a 5 ans, l'heure d'arrivée se situait à 7 heures du matin. Le gain de temps de 7 heures a été obtenu par une meilleure organisation du transport et également grâce à l'achèvement de la voie rapide et de l'autoroute entre Vannes et Angers.
- **Le Nord et l'Est de la France** reçoivent un semi-remorque par jour (transporteur : TFE). Le Nord est mal desservi ; le camion qui part à midi arrive à 4 heures du matin ce qui est trop tardif pour la clientèle locale. L'absence de réseau routier direct suffisamment rapide est préjudiciable à ce marché.
- **Le Sud-Est de la France** (Marseille, Nice) reçoit également un semi-remorque journalier (transporteur MARTIN). Cette destination reste aussi un point noir pour l'entreprise à cause de la mauvaise qualité des voies de communication.

- A l'exportation : les principaux pays clients sont le Danemark (1 semi-remorque par semaine), la Belgique et la Hollande (1 semi par jour), la Grande-Bretagne (2 semi-remorques par semaine acheminés par la Compagnie Brittany Ferries) et la Suisse (3 semi-remorques par semaine).

La Suisse, qui représente 10 % du CA de la SALEV est un marché nouveau qui s'est développé grâce à la modernisation du réseau routier. Partant à midi, le transporteur arrive à 8 heures du matin en Suisse.

* Les produits surgelés sont vendus à 70 % franco départ aux revendeurs (DAVIGEL, POMONA) qui viennent alors chercher les produits eux-mêmes.

Depuis quelques années, la concentration à Brest de lignes de transport permet d'affréter des semi-remorques complets.

En conclusion, il est important de noter que la mise en oeuvre du plan routier breton (ainsi que la construction de nouvelles autoroutes vers Paris, le Val de Loire et la Suisse) ont permis à l'entreprise de garder ses marchés français (notamment en Région Parisienne) et de se développer à l'exportation en direction de nouveaux marchés (exemple : Suisse).

Dans le même temps, cette amélioration des conditions de transport a sans doute facilité l'émergence d'une concurrence locale qui cherche elle-aussi à bénéficier de la mise en place d'un réseau routier plus fiable.

5.3 - Les déplacements professionnels :

C'est la Direction Générale de l'entreprise qui se déplace. Elle le fait trois fois par semaine et par la route entre les établissements de Lannilis et de Carhaix.

Depuis 1975, le temps gagné dans ce déplacement est de 15 minutes car la voie rapide n'est empruntée que sur une petite partie du parcours.

Pour les déplacements commerciaux, c'est l'avion qui est choisi à partir de l'aéroport de Brest en direction de Paris ou des pays européens (une fois par semaine).

L'arrivée du TGV à Brest ne concurrencera pas l'avion sur ce type de déplacements.

HENAFF

Adresse : Conserves Jean HENAFF S.A.
Pouldreuzic
29143 PLOGASTEL SAINT GERMAIN

Personne rencontrée : Monsieur TANGUY
Responsable des expéditions.

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE ET HISTORIQUE

L'entreprise est une conserverie dont la production centrale était le pâté de porc "pur porc" depuis 1907.

Progressivement, HENAFF a élargi la gamme :

- à divers autres pâtés, terrines ou rillettes,
- à des légumes qui ont cédé la place à des viandes accompagnées et des plats cuisinés.

L'entreprise a connu les évolutions suivantes :

	1975	1980	1987
Chiffre d'affaires (MF courants)	34	74	155
Personnel	177	187	175
Investissement (MF courants)	1,3	2,5	6,4

2 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

L'entreprise est excentrée. Elle est implantée depuis sa création à 20/25 km à l'Ouest de Quimper et donc de la voie rapide.

Des aménagements de voies départementales en facilitent cependant l'accès.

L'usine est également éloignée du réseau ferré (Quimper).

3 - RELATION GENERALE AU TRANSPORT

Les approvisionnements sont achetés franco. C'était le cas auparavant.

Les ventes étaient "départ" en 1975. Depuis une dizaine d'années, elles le sont en franco : ce changement est le fruit d'une politique commerciale délibérée.

HENAFF traite directement avec les transporteurs publics, qui sont au nombre d'une quinzaine. Ils occupent chacun une place sensiblement identique, le principe de l'entreprise étant de faire travailler "un peu tout le monde". Cependant, les prix ont sérieusement baissé ces derniers temps, conséquence d'une concurrence exacerbée.

La conserverie possède un seul véhicule en propre, isotherme, âgé d'une vingtaine d'années. Il sera supprimé l'an prochain, mais il ne sera pas renouvelé.

HENAFF a constitué un réseau d'entrepôts régionaux (en location) :

- Gennevilliers (il y a 15 ans)
- Nantes (15 ans)
- le Nord (10 ans)
- Metz et Marignane (5/6 ans).

Sur ces entrepôts, l'entreprise achète, outre l'entreposage, la préparation de commandes et la distribution.

4 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

4.1 - Les approvisionnements

Le transport est assuré, par la route, par les fournisseurs.

- les porcs : ils sont tués dans les propres abattoirs de l'entreprise. En 1970/1975 encore, les petits producteurs amenaient avec tracteur et remorque 5 ou 6 porcs pour une consommation quotidienne de 30/40 porcs. Désormais, 200 porcs arrivent chaque jour. L'aire d'approvisionnement qui était très locale s'est étendue jusqu'à Quimper (25 km) : ce sont les groupements de producteurs qui livrent avec leurs propres véhicules routiers,
- les autres matières premières animales (langues, rognons...) arrivent congelées en moyenne deux fois par semaine depuis Le Havre par camion complet. Ces produits sont importés des Etats-Unis, de Chine, d'Australie... Puis ils sont stockés à Quimper dans des entrepôts réfrigérés (en location). Jusqu'à présent, le véhicule frigo d'HENAFF servait principalement à livrer la chambre froide de l'usine deux fois par jour depuis le stock de Quimper,
- les boîtes vides proviennent d'industries locales (Douarnenez, Concarneau),
- il en est de même pour les cartons (Quimperlé) ; mais ils sont aussi produits dans la Sarthe.

4.2 - La production

Jusqu'en 1975, la Bretagne avait toujours représenté au moins 80 % du marché de l'entreprise.

Aujourd'hui la Bretagne occupe les 2/3 du marché national, puis ce sont la Région Parisienne, l'Est et le Nord, Rhône Alpes (qui connaît une croissance particulière) et le Sud-Ouest.

Cette extension de l'aire de marché est le résultat de la mise sur pied d'une structure commerciale : un directeur commercial, un chef des ventes, trois directeurs régionaux (Ouest + Grand Ouest/Région Parisienne + Nord + Est/Sud). En outre, l'entreprise a abandonné les VRP multicartes pour prendre des commerciaux exclusifs.

Auparavant, les destinataires étaient très majoritairement des grossistes. Ils ont aujourd'hui quasiment disparu. La structure de la clientèle est la suivante :

- centrales d'achat de la grande distribution (AUCHAN, PROMODES, EUROMARCHE, LECLERC, MONOPRIX, PRISUNIC, CARREFOUR, METRO, RALLYE, CASINO) : 85 %,
- quelques grossistes de petite taille et des supérettes : 15 %.

Certaines des centrales ont constitué des plates-formes (par exemple AUCHAN en Région Parisienne il y a deux ans).

En tous cas, les hypermarchés imposent jour et heure de livraison et le délai commande/livraison se raccourcit généralement. Les commandes deviennent plus fréquentes, dans la mesure où ces hypers ont fortement réduit leurs stocks (sur des promotions, par exemple, les stocks sont descendus de trois mois à six mois).

Ceci explique que HENAFF ait opté pour des entrepôts régionaux, de façon à pouvoir respecter les nouvelles contraintes imposées par les clients. Actuellement, plus de la moitié des envois passent par un de ses entrepôts et cette part est appelée à se développer.

En général, les envois partent avec des bâchés de 7/10 tonnes en charge complète. Cependant, une partie est transportée dans des véhicules frigo, en complément du chargement de "frais" (MELEDO, par exemple, a recours à cette technique). Ceci permet en particulier d'honorer de petites commandes relativement urgentes.

Par ailleurs, certains hypers de la région passent charger chez HENAFF, avec leurs propres véhicules, en retour de livraison : le RALLYE de Landivisiau, les UNICO et PROMODES de Saint-Brieuc.

Quelques clients très locaux (Pont l'Abbé, Quimper, Douarnenez) peuvent être livrés avec le véhicule HENAFF.

Enfin, HENAFF a toujours maintenu un petit usage du ferroviaire (de l'ordre de 5 %, stable) via :

- le SERNAM, qui opère un groupage technique sur l'Est de la France en garantissant un délai de 48 heures,
- un transporteur routier (DUBOIS - STPA) qui, en direction du Sud, organise des tournées de groupage pour remplir des wagons et qui offre ainsi des prix compétitifs.

Le minimum imposé est de 300 kg. Il s'agit en général de petits envois d'une demi-tonne directement pour des clients.

Suite à la structuration du commercial, HENAFF a prospecté l'étranger : Madame HENAFF est Directrice de l'exportation.

Il y a une dizaine d'années, l'entreprise a commencé à exporter sur la Grande-Bretagne (via Roscoff), puis les Pays-Bas, le Japon, Hong-Kong, la Grèce, le Luxembourg, le Canada et les Etats-Unis.

Pour Monsieur TANGUY, l'amélioration du réseau routier a permis d'accompagner et d'accélérer le processus de développement et d'ouverture sur l'extérieur de la Bretagne qui était devenu un impératif compte tenu de l'environnement économique et de l'évolution des marchés.

4.3 - Les déplacements professionnels

Pour l'extérieur de la région, les déplacements s'effectuaient par train dans les années 1970/1975. Désormais, l'avion est utilisé au départ de Quimper et de Brest, et occasionnellement depuis Lorient.

COOPAGRI BRETAGNE

Adresse :

Siège
BP 100
29 206 LANDERNEAU
CEDEX
Tél : 98.25.30.00

Personnes rencontrées :

M. POILPRE
Service Transport et Logistique
M. BAUD
Directeur Département Lait / Bovin
M. LE FRAPPEUR
Responsable des approvisionnements pour
les aliments pour animaux
M. FAVE
Directeur Département Productions végétales

1. ACTIVITE DE L'ENTREPRISE :

COOPAGRI est une coopérative unitaire (par opposition par exemple à UNICOPA qui est une Union de Coopératives).

Les principales activités du groupe sont :

- Productions laitières
- Productions avicoles
- Alimentation animale
- Productions bovines
- Productions porcines
- Légumes surgelés
- Productions végétales

Le chiffre d'affaires de la coopérative a connu l'évolution suivante :

	1975	1980	1987
(Millions F.)	1.700	2.900	4.900

La structure d'activités des différents secteurs était la suivante en 1987, pour la seule COOPAGRI BRETAGNE (non consolidée) :

Prod. Animale	34 %
Prod. Lait + Bovins	39 %
Prod. Végétale	7 % (*)
Appro. pour le compte des sociétaires	20 %

(*) La part des végétaux est largement sous-estimée, car une large majorité de l'activité est traitée par une filiale, SICAGRI.

2. LE TRANSPORT ET LA LOGISTIQUE

Il existe une Unité Transport / Logistique au niveau de la Direction du Groupe. Mais elle n'a pas de vocation opérationnelle. Les responsables Transport / Logistique attachés aux différentes unités de production sont très autonomes.

L'unité Centrale de Logistique est chargée de travailler en coordination avec ces 25 responsables, pour les aider dans les opérations de transport en propre (plans de renouvellement des équipements) ou de transport public sous-traités (informations sur la réglementation, la tarification, ...)

COOPAGRI possède 180 véhicules moteurs.

Le parc était composé à la fois de tracteurs+semi-remorques et de porteurs. Ces derniers ont été progressivement abandonnés, pour des raisons de prix de revient, mais l'amélioration du réseau routier a favorisé cette évolution.

Le transport pour compte propre est considéré comme un "mal" nécessaire, qui se justifie:

- par la spécificité du matériel (cf. la collecte du lait) ;
- par le manque de transporteur sur certains types de relations.

3. LAIT / BOVINS :

3.1. Le lait :

3.1.1. La collecte du lait :

Elle se fait sur la zone suivante :

- Finistère
- Côtes du Nord
- peu le Morbihan
- quasiment pas l'Ille et Vilaine

On n'a pas noté d'extension géographique de cette aire d'approvisionnement dans le temps.

La principale évolution a porté sur le nombre des producteurs qui a baissé, se traduisant par un accroissement de la taille moyenne des exploitations.

De la sorte, le "volume de liaison" avec chacun d'entre eux a fortement crû depuis 1970 / 1975 :

- à l'époque, la collecte était assurée par des brouettes de 7.500 litres
- désormais, on utilise le plus possible des ensembles semi-remorques avec citernes de 25.000 litres.

Une autre évolution importante a porté sur la rationalisation des collectes : avec la réduction importante des marges unitaires, des accords de collecte ont été passés avec d'autres coopératives. En effet, les surfaces des aires de ramassage étaient devenues trop grandes pour garantir la rentabilité ; désormais, un seul véhicule collecte le lait dans un village donné, et ce pour le compte de plusieurs coopératives. Un meilleur remplissage des véhicules est ainsi assuré.

Toutefois, aujourd'hui encore, compte tenu des difficultés d'accès à certains points de collecte, de petits véhicules restent encore nécessaires.

La technique de groupage des fruits des tournées a évolué :

- auparavant, le dépotage secondaire s'opérait en 12 points (Carhaix, Spesette, ...)
- désormais, il n'a lieu qu'en 3 points de dépotage / transformation :
 - . Landerneau
 - . Yffiniac
 - . Bannalec (près de Quimperlé).

La tendance est nettement d'abandonner le Centre Bretagne.

Les usines se développent aujourd'hui le long des voies express.

Une organisation de transport secondaire inter-établissements a été permise par la réalisation du Plan Routier Breton : la crème est acheminée depuis Yffiniac d'une part et Bannalec d'autre part sur le beurrerie de Landerneau.

Le réseau de routes nationales est jugée de bonne qualité et autorise des temps de parcours, donc des coûts, qui sont acceptables.

Pour l'optimisation des collectes, le Département a recours à des logiciels (développés par un indépendant : M. LE BAIL) : on a pu constater que les trajets qu'ils préconisent passent largement sur le réseau de voies express.

3.1.2. Les expéditions de lait :

Les destinataires sont de deux natures :

- la grande distribution pour le lait à usage alimentaire humain : la production est alors conditionnée pour la consommation.
- les agriculteurs pour l'élevage (la nourriture des veaux par exemple) : les produits sont alors livrés en vrac ou en sac.

Cette production est expédiée essentiellement au départ de Landerneau.

Schématiquement, COOPAGRI utilise son parc en propre pour desservir la Bretagne. sinon, elle fait appel aux transporteurs publics.

Avec le temps, l'aire de marché couverte par le parc en propre a augmenté. Désormais, les véhicules de la coopérative se rendent jusqu'aux confins de la Normandie : ainsi, COOPAGRI livre directement la SCA Normandie (centrale régionale des centres LECLERC). Ceci a été permis pour deux raisons :

- l'amélioration du réseau routier ;
- la réduction des retours à vide : elle est le résultat d'accords avec d'autres producteurs ; ainsi le parc en propre de la coopérative transporte les tonnages que BRIDEL envoie depuis des usines qu'elle possède à Raithier, L'hermitage, Chauvigné,

L'amélioration des axes routiers a certainement permis à COOPAGRI de présenter des coûts compétitifs sur la Bretagne et d'y conforter ainsi sa part de marché (même si la concurrence est essentiellement régionale).

3.2. Les œufs :

3.2.1. La collecte des œufs :

Le ramassage se fait au niveau régional, et les œufs sont rassemblés à Guingamp où le conditionnement est opéré.

3.2.2. Les expéditions d'œufs :

Les destinataires sont des grandes surfaces.

La fraîcheur devient un facteur de plus en plus important ; le jour de référence est celui d'emballage (et non pas de ponte). Et désormais les clients veulent des produits qui sont emballés le jour même.

Ainsi pour la Région Parisienne, la commande est passée en matinée vers 10 h pour une livraison à 17 h ; les véhicules partent entre 10 h et 10 h 30. Tandis qu'au début des années 1980 on acceptait encore des livraisons en jour B, voire en jour C.

Sans les aménagements routiers, la Coopérative n'aurait vraisemblablement pas pu suivre les impératifs imposés par les clients.

Actuellement, une nouvelle concurrence se développe en Région Parisienne : des fermes de ponte contenant jusqu'à 200.000 poules. Les coûts de unitaires des producteurs bretons sont grevés de 3 à 4 centimes à cause du transport.

Au delà de la Région Parisienne, COOPAGRI a dû renoncer (*cf.* la carte ci-contre).

Mais, la coopérative possède un marché important dans le Sud-Est : pour le desservir elle a implanté un centre de conditionnement en Avignon (il s'est avéré impossible d'installer des poulaillers sur place) : de la sorte, les œufs sont expédiés "en vrac" de Guingamp sur Avignon, ce qui permet une amélioration du taux de remplissage des véhicules par rapport à des envois d'œufs déjà conditionnés pour la vente. En outre, cela permet une optimisation de la qualité et du calibrage des œufs qui sont expédiés sur Avignon (les œufs de moins bon rapport sont conservés sur place et employés à des fins industrielles ou autres).

Le type de clientèle n'a pas évolué depuis les années 1970 (GMS), mais les points de livraison se sont concentrés autour des plates-formes qu'ils ont développées.

COOPAGRI possède des marchés à l'exportation :

- la R.F.A. (Forces Françaises en Allemagne) : auparavant, les expéditions se faisaient par fer ; désormais, ces trafics sont passés sur route. La contrainte sur les délais n'est pas tendue comme pour les livraisons en France.
- l'Italie : les produits expédiés sont aussi des sacs d'aliments pour veaux (dérivés laitiers) ; le fer a également été abandonné au profit de camions complets. Sur ces produits, le coût unitaire est de 35 centimes contre 30 / 32 centimes pour les producteurs concurrents situés dans le Centre de la France.
- pour l'outremer, COOPAGRI expédie *via* Le Havre ou Bordeaux. Ceci était déjà le cas auparavant.

3.3. Le beurre :

La contrainte sur les délais est moins forte. Ainsi, l'aire de marché était et reste la France entière.

Mais il est clair que toute baisse du coût de transport est bénéfique vis-à-vis de la concurrence.

4. APPROVISIONNEMENTS EN MATIERES PREMIERES POUR L'ALIMENTATION DU BETAIL

En 1987, les trafics correspondants représentaient 520.000 tonnes reçus.

De plus en plus ces flux sont acheminés par route ; en effet, le fer ne représente plus que 10 % des tonnages, alors qu'au début des années 1970, il en transportait la moitié.

Cette évolution est le fruit de deux facteurs :

- meilleurs prix proposés par la route, essentiellement
- souplesse supérieure, dans une moindre mesure.

Les unités de fabrication de COOPAGRI sont implantées :

- à Concarneau (29) ;
- à Plouagat (22) ;
- Pontivy (56) ;
- Rennes (35).

L'unité de Brest a été fermée il y a cinq ans, car elle était obsolète. A court terme une nouvelle y sera implantée, mais à proximité d'un échangeur de la voie express. C'est également le cas de l'usine de Concarneau qui a été la dernière unité implantée.

Les origines des approvisionnements sont :

- l'importation, pour des produits comme les tourteaux, ...

Dans ce cas, les marchandises sont débarquées dans les ports bretons :

- . Lorient est de loin le premier port fournisseur (90%)
- . puis : Montoir, Brest, Saint Briec.

Les achats sont menés CAF ; les usines sont autonomes pour la gestion de leurs transports depuis les ports.

- la France pour d'autres produits :
les régions d'approvisionnements sont la Région Parisienne, la Vendée, les Charentes, l'Est de la France. Ces flux de l'ordre de 100.000 tonnes annuelles sont acheminés journellement par la route.
- la Bretagne, pour des céréales collectées sur place par le biais de la Coopérative.

Brest, comme port d'approvisionnement, a très fortement baissé avec la fermeture d'établissements d'opérateurs du Nord Finistère :

- COOPAGRI elle-même (*cf. supra*) ;
- GUILLAUMARD (privé).

Ce recul devrait être compensé à terme par l'ouverture d'une nouvelle unité à Brest : il s'agit d'une stratégie de la Coopérative visant à redynamiser le tissu économique de la région brestoise, mais aussi à diminuer ses coûts d'acheminement terrestre.

La politique d'approvisionnement a évolué dans le temps, passant d'achats essentiellement en franco à des achats en départ.

L'approvisionnement de Plouagat est pénalisé : il arrive que l'unité essuie des refus de la part de transporteurs pour la desservir depuis le port de Nantes, compte tenu de sa situation géographique.

Globalement, il existe des problèmes de déséquilibre entre les volumes des flux sortant de la Bretagne et ceux entrant.

5. PRODUCTIONS VEGETALES

La structure des envois annuels est la suivante en 1987 :

- surgelés :	40.000 tonnes
- produits frais :	50.000 tonnes
- pommes de terre :	20/25.000 tonnes
- légumes de conserve :	70.000 tonnes
- céréales :	250.000 tonnes

Auparavant, le mode traditionnel d'envoi était le fer, surtout pour les pommes de terre, mais aussi pour beaucoup de produits frais.

Mais aujourd'hui, 90 à 95 % des pommes de terre et 100 % des légumes frais sont expédiés par la route. Car les délais de livraison (surtout en produits frais) ne pouvaient plus être respectés par fer.

Alors, les choux fleurs étaient expédiés par train complet. COOPAGRI est embranchée au fer, et elle possède un train de wagons.

Les engrais restent toutefois transportés par le fer.

5.1. Produits surgelés :

C'est la filiale GELAGRI qui traite ces produits.

Ils sont souvent vendus départ, mais ce n'est pas une règle générale. Lorsque COOPAGRI se charge de trouver le transporteur, c'est au client qu'est facturé le transport.

Les envois se font pas camions complets, frigorifiques (à -18 / -20°).

La coopérative ne possède aucun véhicule frigo en propre.

En national, les surgelés sont expédiés dans la France entière.

L'exportation (vers la R.F.A.) représente 20% de la production.

En 1975, le volume expédié n'était que de 8.000 tonnes (contre 40.000 aujourd'hui) ; mais la capacité de production était alors inférieure à la demande qui s'adressait à COOPAGRI.

Une large partie des tonnages expédiés transite par des plates-formes en Région Parisienne.

En effet, les clients sont essentiellement les centrales d'achat (Carrefour, Leclerc, ...) qui possèdent leur propres plates-formes à travers toute la France.

Les contraintes de délai sont serrées.

Aujourd'hui la concurrence se trouve en Picardie ; ainsi les producteurs privés qui n'ont pas été intégrés dans les coopératives bretonnes se sont déplacés vers les plaines picardes, qui sont plus proches des lieux de consommation.

COOPAGRI ne vend que peu en Bretagne, car le marché y est étroit.

Les approvisionnements sont souvent importés :

- de Belgique (3 à 4.000 tonnes) : des salsifis par exemple, qui y sont moins chers.
- d'Espagne (2.000 tonnes) : poivrons, courgettes, tomates, ...

Ces produits sont reçus par camion frigorifiques.

5.2. Les légumes frais :

C'est SICAGRI qui gère cette activité (choux fleurs, artichauts, ...)

Les zones de marché nationales sont :

- le Centre
- le Nord
- l'Est
- la Région Parisienne

En effet, les autres régions (Sud-Ouest et Sud-Est) sont déjà bien approvisionnées localement.

L'export représente 55% des expéditions (largement la Grande Bretagne, par les ports de Roscoff et de Saint Malo).

Les zones de chalandise et leurs parts relatives n'ont pas évolué dans le temps.

Les points d'expédition sont Saint Pol, Paimpol, Saint Malo.

5.3. Les pommes de terre :

Là aussi les marchés ont été très stables dans le temps.

En national, les expéditions se font à destination de la France entière.

Pour les exportations, le Magrheb a toujours été un marché privilégié (au départ de Brest).

Les clients sont des grossistes ou bien d'autres coopératives.

5.4. Les légumes de conserve :

Le marché reste très local : il est réduit aux 4 départements bretons.

Les légumes sont livrés aux usines de COOPAGRI (Loudéac, Landerneau), mais aussi à des producteurs privés du Sud Finistère ou du Morbihan.

Les tournées de collecte, suivies des livraisons, sont assurées par le parc en propre de COOPAGRI (camions ou camions + remorques).

Ces envois ne sont guère concernés par le PRB, car les véhicules empruntent très largement les réseaux routiers secondaires, et ils rencontrent des difficultés sur les relations transversales à travers la Bretagne.

5.5. Les céréales :

5.5.1. Blé, avoine, maïs :

Ces produits sont collectés dans les 4 départements bretons.

Auparavant (jusqu'aux années 1984/1985), des céréales étaient achetées en Picardie ; mais actuellement la Bretagne est autosuffisante en céréales.

Ainsi, avant, toutes les céréales étaient envoyées dans les propres usines d'aliments pour bétail de la coopérative.

Désormais, comme des excédents se produisent sur certaines céréales (parfois à cause de l'apparition de produits de substitution moins chers), COOPAGRI expédie même des céréales à destination du reste de la France, mais aussi de l'exportation (Grande Bretagne, par bateau).

5.5.2. Oléagineux :

Il s'agit de colza, de tournesol.

Il y a encore 3 ou 4 ans, la production était nulle.

Désormais, 40 à 50.000 tonnes de graines de colza sont envoyées dans les usines de trituration sur Nantes (et Brest à terme).

La collecte se fait dans le sud Finistère, l'Ille et Vilaine et le Morbihan.

CMA - LOUARN

Adresse : 9 Chemin Kerdroniou
29000 QUIMPER

Personne rencontrée: Monsieur COQUIL
Directeur de la Production
Tel. 98.94.66.00.

1 - ACTIVITE

Les activités de l'entreprise sont la chaudronnerie et la mécanique (usinage) qui la conduisent pratiquement :

- à concevoir (sur commande et en association avec le client) des machines aux caractéristiques spéciales et à les produire.
- à assurer des travaux de maintenance,

2 - HISTORIQUE

L'entreprise, créée il y a une trentaine d'années, a été rachetée aux fondateurs il y a deux ans par un particulier. Installée jusqu'en 1987 en limite urbanisée supérieure de la ville de Quimper, elle a déménagé en 1988 pour s'installer dans une petite zone industrielle un peu plus excentrée. Elle est en passe d'être raccordée directement au réseau de voies rapides par l'intermédiaire d'une future rocade quimperoise qui la tangentera. Mais ce n'est pas ce facteur qui était à l'origine du déménagement : le local précédent était en location et fort ancien ; et l'opportunité d'un local, neuf, abandonné par une entreprise défaillante, s'est présentée.

La production est restée stable globalement sur les 15/20 dernières années : maintien du personnel entre 35 et 40 employés (pour 10 millions de francs de CA en 1987). Il s'agissait d'une politique menée par les dirigeants créateurs.

3 - LES APPROVISIONNEMENTS

On distingue selon les produits :

- les produits lourds : tôle inox, barres, moto-réducteurs... Ils sont achetés franco et livrés par poids lourds classiques. Cela était également le cas auparavant,
- les petites pièces, tout particulièrement celles présentant un caractère d'urgence : elles sont livrées par transport express. Ces besoins n'existaient pas il y a vingt ans. Ils se développent de plus en plus avec les exigences sur les délais imposés en aval par les clients (1).

Il avait été question d'installer un embranchement particulier il y a une trentaine d'années. Mais cela ne s'était pas concrétisé. La gare n'était guère éloignée de l'établissement.

Avant les années 1970, le fer était utilisé. Mais à partir de 1965 et du développement réel du transport routier il y a eu transfert vers la route, car pour le fer :

(1) Dans ce cas là, il n'est pas rare que l'entreprise doive se charger elle-même de l'organisation du transport. Le contexte évolue : auparavant, les grossistes parisiens acceptaient d'envoyer la pièce au transporteur ; désormais ils attendent le ramassage à domicile. Ainsi, AIR-INTER a-t-il son propre service de collecte de colis express et l'entreprise y fait appel.

- les papiers étaient très nombreux,
- il fallait charger soi-même les wagons.

La qualité de service de la SNCF est jugée en dégradation (disparition du colis express qui voyageait dans les trains de voyageurs et dont le temps de parcours était identique à celui du trajet du voyageur).

4 - LES LIVRAISONS

Elles sont du ressort de l'entreprise qui vend franco. Pour des raisons commerciales les négociations débutent généralement sur une base "départ usine".

L'entreprise a recours a trois techniques :

- le transport en propre pour les livraisons dans le Finistère (2 "Traffic" et 1 "Express"),
- directement avec un transporteur connu de l'entreprise, choisi en fonction de la relation donnée sur laquelle on sait qu'il travaille,
- le recours à un "affrèteur" lorsqu'aucun transporteur connu ne travaille sur la relation.

Les partenaires du transport sont :

- en général DROUIN et LE DONGE comme transporteurs,
- T.O. (Transports de l'Ouest) et CALBERSON comme commissionnaires (GONDRAND pour les cas ponctuels d'exportation),
- "29 EXPRESS" pour les livraisons express qui se produisent en moyenne une fois parjour (voire le transport aérien en cas d'urgence).

Cette organisation n'a pas varié exceptée du point de vue du développement des livraisons express induites par la tension sur les délais de plus en plus courts (livraison ou maintenance) imposés par les clients.

5 - CLIENTELE

Elle est répartie comme suit :

- Finistère : 50 %
- Reste France : sur l'ensemble du territoire.

Les localisations du client varie d'une année sur l'autre, les commandes étant relativement ponctuelles. Comme pour l'étranger, qui ne représente qu'une faible part, très conjoncturelle : Indonésie, Maroc, Mexique, Grande-Bretagne....

6 - AVIS SUR LE TRANSPORT

- Il n'est pas un facteur prépondérant
- Le problème réside en effet plus dans la fabrication et ses délais.
- La part du transport dans le prix rendu est très faible, et elle diminue devant la part croissance du coût de la main d'oeuvre.

7 - DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

Chaque process de production est généralement assorti de deux, voire trois déplacements chez le client :

- le premier de démarche et de discussion pour la définition de la commande,

- le second de suivi de chantier (livraison, mise en place),
- éventuellement un de maintenance.

Les moyens de transport utilisés sont :

- dans l'Ouest, la voiture,
- à l'Est de Paris (Paris inclus) : l'avion, au départ de Lorient et de Brest.
En effet, les liaisons aériennes de l'aéroport de Quimper sont jugées inadaptées.

Ainsi, les voies rapides ont amélioré le confort, la sécurité et les temps de parcours :

- pour l'accès aux aéroports,
- pour les relations avec la clientèle (Brest, Nantes). Pour ces dernières, plus que le temps de conduite, c'est bien le temps de porte à porte qui a été réduit par la suppression des "arrêts-café" dans les localités intermédiaires.

LOUPOT S.A.

Adresse : 103 Route de Concarneau
BP 639
QUIMPER

Personne rencontrée : Monsieur LIZOT
Directeur Général Adjoint
Co-fondateur de la société
Tél. 98.90.12.13

1. ACTIVITE

Elle est articulée autour de deux grands volets :

- la mécanique de l'électronique (pour radars, radios, ...) : 50 %
- les composants pour l'électronique : 50 %.

2. HISTORIQUE

Créée il y a 30 ans, l'entreprise a été rachetée en 1987 par un grand groupe qui a placé un P.D.G., tandis que l'un des fondateurs était nommé Directeur Général, l'autre étant décédé en 1987.

Pour éviter d'être lié à des clients puissants, la politique a toujours été de travailler à côté de quelques gros (MOULINEX pour environ 25% du C.A., TRT, ...) avec de nombreux petits clients.

Ces dernières années le chiffre d'affaires a stagné en francs constants (35 Mio F en 1984 ; 34,7 en 1985 ; 34,8 en 1986 ; 36,4 en 1987).

Les deux fondateurs-associés avaient envisagé de déplacer l'entreprise à Rennes pour son réseau de services et les relations plus faciles avec l'extérieur. Mais cela ne s'est pas concrétisé. Il ne semble pas que l'amélioration des conditions de transport ait pesé sur la décision finale.

3. ACCES AUX MODES DE TRANSPORT

L'entreprise n'est pas embranchée sur le fer.

Elle est située en bordure de l'ancienne route de Quimper à Landemeau, qui donne directement sur la voie rapide Brest / Lorient.

4. RELATION GENERALE AU TRANSPORT

L'entreprise n'a pas recours à un commissionnaire, elle traite directement avec les transporteurs. Cela a toujours été le cas.

Les approvisionnements sont achetés franco. Le transport relève donc des fournisseurs.

Inversement les produits sont vendus franco, l'entreprise se charge donc du transport.

Cette situation est traditionnelle pour la société.

5. LE CHOIX MODAL ET SA JUSTIFICATION

5.1. Les approvisionnements :

5.1.1. Nature :

Ce sont essentiellement des métaux cuivreux (rubans, laminés, ...). L'énergie est électrique.

5.1.2. Origines :

Ces produits proviennent en très grande majorité de la Région Parisienne. Par le passé, des fournisseurs ont pu être régionaux (COUAIKANT à Nantes par exemple) ; mais depuis ils ne produisent plus les marchandises nécessaires à l'entreprise (car le secteur amont a été restructuré et ces établissements ne fabriquent plus que des produits moins finis).

5.1.3. Mode de transport employé :

Les marchandises sont transportées par route.

5.1.4. Choix du mode et justification :

Cependant par le passé des approvisionnements ont pu être acheminés par fer : ainsi, la société COUAIKANT disposait d'un embranchement particulier et pouvait expédier des tonnages relativement élevés.

Actuellement les tonnages unitaires sont plus faibles (de l'ordre de 5 à 6 tonnes) ce qui justifie le recours au transport routier. L'élément déterminant est certainement celui du prix (cf. la remarque ci-dessous).

5.1.5. Remarques :

L'entreprise se plaint de l'incapacité des transporteurs routiers qui ne peuvent tenir les délais. Elle met cela sur le compte des fournisseurs qui ne prendraient pas de "bons transporteurs", mais les transporteurs les moins chers.

La politique de la direction passée a toujours été de travailler avec un stock élevé. Le surcoût d'immobilisation étant compensé à ses yeux par la disponibilité immédiate des matières premières. Cependant cette tendance est à la réduction (0,5 Mio F. de stock actuellement contre 10 Mio F. il y a quelques années).

5. 2. La production et la commercialisation :

5.2.1. Nature :

Ce sont des circuits imprimés ou de petits systèmes mécaniques adaptés à des appareils électroniques.

5.2.2. Volumes des envois :

Ils sont d'environ 30 à 40 lots journaliers.

5.2.3. Destinations :

La France à 70 % : avec une couverture homogène du territoire national.

L'étranger à 30 %.

Cette répartition était au début des années 1970 plus favorable à l'étranger (quasiment 40%). L'explication de cette diminution de la part des exportations serait le fait des acheteurs des autres pays européens (R.F.A., Suisse, Pays Bas) : ils auraient acquis des réflexes plus nationaux dans leurs approvisionnements (suite aux difficultés économiques de leur propre pays).

5.2.4. Mode de transport et justification du choix :

L'entreprise sous-traite son transport :

- soit au SERNAM pour la bonne connaissance de sa propre chaîne de transport (numéro de colisage, connaissance permanente de la situation du colis sur le parcours de livraison);
- soit à des transporteurs routiers qui sont choisis en général pour leur fiabilité (PROST, DROUIN pour le transport classique et SNCF Express ou 29 Express pour les colis express) ; car certains présentent des problèmes de fiabilité (LE CALVEZ en express par exemple).

Le choix du transporteur pour une expédition donnée est conditionné par la zone d'action privilégiée de celui-ci : par exemple l'Ouest et le Sud-Ouest pour DROUIN.

Pour les exportations, l'entreprise choisit naturellement un transporteur qui soit également agréé en douanes.

Il n'y pas eu d'élément qui ont fait évoluer la répartition modale sur la période. En particulier le prix du transport routier n'a pas baissé au motif que les infrastructures auraient été améliorées.

5.2.5. Remarques :

Le transport n'est pas en général un élément déterminant dans le système de production de l'entreprise : ce sont les délais de fabrication qui sont prépondérants (de l'ordre de deux mois à partir de la commande).

Certains colis sont expédiés par la poste, compte tenu de leur petite taille.

5.3. Les mouvements de produits intermédiaires :

Une large partie des produits exige un transport supplémentaire au cours du processus de production : elle est envoyée pour un traitement de surface dans une usine située en Haute Loire (sans lien avec l'entreprise).

Il s'agit d'une opération bien réglée. Elle correspond à deux envois par semaine, avec une rupture de charge à Paris à partir d'où la société de Haute Loire prend en charge les produits à partir de Paris deux jours par semaine : le Mercredi et le Vendredi. L'entreprise doit donc acheminer ses produits semi-finis deux fois par semaine sur Paris. Comme auparavant, l'enlèvement a lieu à 16 heures, par PROST par exemple qui opère du groupage à Rennes et achemine sur Paris. L'entreprise ne retire pas d'avantages directs de l'amélioration des routes : en effet au lieu d'arriver à 6 heures du matin en région Parisienne, ses produits arriveront à 2 heures, alors que la contrainte imposée par la société de Haute Loire ne s'est pas tendue dans le temps (heure de départ pour la Haute Loire inchangée).

De l'avis de l'entreprise, pour des clients comme elle, les transporteurs ont été les plus grands bénéficiaires des améliorations du réseau breton.

5.4. Les déplacements professionnels :

Ils touchent surtout le responsable de la société.

5.4.1. Les déplacements à caractère commercial :

Ils ont lieu en moyenne plus d'une fois par semaine.

Ils ont en majorité Paris comme destination, car souvent le partenaire fait une partie du chemin pour que la rencontre puisse s'y dérouler. Pour les autres destinations un autre avion est alors emprunté à Paris (ou encore le TGV pour Lyon par exemple)

Le mode quasi exclusif pour quitter Quimper est alors l'avion, car :

- la voiture est fatigante

- le train est trop long (il n'y aurait d'ailleurs rien à attendre du TGV Ouest qui n'aurait été attractif qu'en dessous de 3 h 30).

Mais l'aéroport utilisé est celui de Brest, celui de Quimper n'offrant pas un service adapté aux besoins des hommes d'affaires.

Cette situation était identique par le passé.

La construction des voies rapide a donc permis d'améliorer les conditions d'accès à Brest, par la sécurité mais surtout par des gains de temps (une bonne demi-heure sur le parcours Quimper/Brest).

Mais elle n'a pas induit de voyages supplémentaires.

5.4.2. Le service de maintenance :

Ce sont des techniciens qui assurent ce service.

En France, mais aussi jusque dans les pays voisins RFA, Suisse, Pays-Bas, ...) le mode utilisé est la voiture (car cela permet de transporter aisément le matériel de contrôle).

Pour l'étranger plus éloigné l'avion sera utilisé, avec les mêmes remarques sur les conditions d'accès à l'aéroport de Brest.

Ces déplacements ont lieu en moyenne une fois par mois. L'amélioration des routes en général a permis :

- de diminuer la fatigue
- de réduire les coûts et le prix de vente du service. En effet, le prix facturé du déplacement lui-même est établi à partir d'un coût à l'heure et le temps est calculé sur une base de 60 km/h. L'amélioration des conditions de circulation a largement permis d'accroître cette vitesse moyenne et d'en faire bénéficier le client *via* une ristourne par rapport au prix de base.

Il s'agit là d'un facteur commercial important vis à vis des clients.

5.3.3. Les foires :

Ce type de déplacements est, et a toujours été, réalisé par le Directeur.

Ils le conduisent souvent à l'étranger (RFA, Pays Bas ...)

Le Directeur utilise (et utilisait) son véhicule personnel auquel il adjoint une remorque pour transporter les produits de démonstration. S'il emprunte généralement les autoroutes il n'est pas rare qu'il préfère prendre les routes nationales (pour se rendre dans le Nord de la France et pour éviter Paris).

5.3.4. Les déplacements à caractère administratif ou autres :

Ils sont assez rares, et se font en direction de Rennes, Nantes ou Brest (Syndicat patronal par exemple). L'amélioration du réseau routier n'a joué que sur le confort de ces déplacements.

TANGUY

Adresse : 11, rue de la Roche
29214 LANNILIS
Tel. 98 04 02 39

Personne rencontrée : Monsieur Claude TANGUY
Directeur de la filiale Transport

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE ET HISTORIQUE

L'activité principale de l'entreprise est le négoce de bois et de matériaux, directement avec le secteur du bâtiment, assuré par quatre établissements. TANGUY retravaille le bois reçu selon une technique très particulière qui fait qu'elle ne craint pas la concurrence au niveau régional : d'ailleurs elle travaille le bois pour le compte de confrères négociants installés à Guimgamp, Carhaix, Quimperlé...

L'entreprise vient de créer une véritable filiale (SARL TANGUY TRANSPORTS) pour isoler les opérations de transport public. L'activité originelle de l'entreprise en 1924, était d'ailleurs le transport ; ce n'est qu'après la seconde Guerre Mondiale, avec la Reconstruction, que le négoce de matériaux a pris le dessus.

TANGUY a toujours développé une activité de transport, mais ces dernières années elle l'avait fortement diminué.

TANGUY possède également deux établissements produisant et commercialisant du béton prêt à l'emploi sous le label BCA. Cette activité a été initiée en 1975. Les effectifs étaient de 18 au début des années 1970 ; ils étaient de 100 en 1985 et sont de 120 aujourd'hui. Cette forte croissance est le résultat d'une croissance interne comme externe.

2 - SITUATION PAR RAPPORT AU RESEAU ROUTIER

Toutes les implantations sont situées essentiellement dans le Finistère Nord, à proximité plus ou moins grande des voies express :

- Lannilis : 17 km
- Bourg Blanc (implantation en 1975) : 8 km
- Saint-Renan (1981) : 14 km
- Brest (1970) : sur le réseau
- Lannemezan (1980) : 5 km
- Rennes, (1988) : sur le réseau.

3 - LES APPROVISIONNEMENTS

Il faut distinguer selon le type de matériaux

3.1 - Le bois

En règle générale, il est reçu au petit port de Paluden, situé à moins de deux kilomètres de Lannilis. Le bois vient alors directement de Finlande, de Suède, d'URSS...

Lorsque les navires sont trop importants (en particulier en provenance du Canada), les ports de déchargement sont Brest, Montoir (Nantes), voire La Palisse (La Rochelle).

C'était également le cas au début des années 1970 ; mais comme TANGUY a accru le cubage qu'elle traite, la part des ports autres que Paluden a crû.

TANGUY assure elle-même le transport. Le PRB n'a naturellement pas eu d'impact sur les principaux flux (Paluden-Lannilis) ; mais il a facilité les conditions d'acheminement du bois provenant des autres ports.

3.2 - Les matériaux

Il s'agit en particulier de ciment, d'ardoises... Tant que les origines restent dans la Bretagne (y compris la Loire Atlantique), TANGUY assure le transport avec son parc de véhicules.

En dehors de cette zone, l'entreprise fait appel à des transporteurs publics par le biais d'affréteurs :

- en général, depuis des régions situées au Nord de la Loire (par exemple la Région Parisienne pour le plâtre),
- mais aussi des Landes (voltige) voire d'Espagne (ardoises),
- tandis que peu de matériaux sont cherchés en Rhône-Alpes ou dans le Sud-Est, qui sont qualifiés de "trop loin".

3.3 - le béton prêt à l'emploi

Les granulats proviennent de carrières locales, situées dans des rayons de 10 km autour des trois centrales de fabrication : deux fixes (Bourg-Blanc et Saint-Renan) et l'une mobile (acquise en 1987). Le transport en est assuré en propre par TANGUY avec des semi-remorques (bennes).

Compte tenu de la faible dimension des aires d'approvisionnement, l'évolution du réseau routier n'a pas eu d'impact.

Le ciment provient généralement des usines des grandes cimenteries, à Laval, mais aussi Ervaud. TANGUY sous-traite ces transports.

3.4 - Globalement monsieur TANGUY juge que le PRB n'a pas eu d'effet sur les origines des approvisionnements. Il note simplement que le Centre Bretagne n'est jamais devenu une zone d'approvisionnement : la raison est qu'il reste un lieu privilégié de l'agro-alimentaire.

4 - LA CLIENTELE

Dans les années 1970, la clientèle était locale (Nord du Finistère) à quelques exception près.

Avec l'évolution du marché, TANGUY a dû prospecter de plus en plus loin.

Ainsi, aujourd'hui :

- elle dessert le Sud Finistère une fois par semaine, alors qu'auparavant elle ne s'y rendait qu'une fois par quinzaine,
- elle possède un client important à Rennes, auquel elle expédie deux semi-remorques hebdomadaires de bois.

L'aire de chalandise est la suivante :

- les environs de Lannilis et de Brest,
- Rennes,
- une bande de 40 km de large centrée sur l'axe Nord du PRB (Brest-Rennes).

En effet, TANGUY est peu présente sur l'axe Sud (Brest-Lorient). Car dans cette zone l'entreprise n'est pas en mesure de garantir un livraison sous 24 ou 48 heures.

Ce déséquilibre entre les branches Nord et Sud s'explique par l'implantation à Rennes d'un important client (ETERNIT). Rennes s'est progressivement affirmé comme pôle de chargement/déchargement privilégié, presque obligé, pour les véhicules de TANGUY. Or, la liaison Rennes-Saint-Brieuc-Lannilis est plus courte et mieux aménagée que la liaison Rennes-Lorient-Quimper-Lannilis. Compte tenu de ce rôle de "plate-forme" joué par Rennes pour desservir Nantes depuis Lannilis, un véhicule passera quasi certainement par Rennes.

5 - LE TRANSPORT ET SON ORGANISATION

La filiale transport emploie 8 personnes et possède 7 ensembles (tracteur + semi-remorque). Pour mémoire, le parc de BCA est composé de dix véhicules malaxeurs.

Une partie de l'activité de transport a toujours été liée à du "retour". Dans les années 1960/1970, les véhicules se rendaient sans difficulté dans l'Est et le Nord de la France. Dans le courant des années 1960, TANGUY travaillait même en international, se rendant jusqu'en Pologne.

La création de la filiale de transport public est la preuve du souci de l'entreprise de relancer cette branche de son activité qui s'était fortement réduite à partir de la période 1970/1975.

Au niveau régional, TANGUY assure le transport tant que la livraison peut être intégrée dans une rotation journalière. Ainsi, le PRB a banalisé la desserte de Rennes, située à 250 km de Lannilis, qui aujourd'hui correspond à un départ le matin pour un retour le soir ; auparavant, cela ne se faisait que difficilement. En effet, la distance peut être couverte environ en 3h 1/4, compte tenu du respect strict de la limitation de vitesse par les véhicules de TANGUY (entre 80 et 85 km/h).

6 - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

6.1 - Le commercial

Il est assuré sur le terrain par huit représentants locaux. L'amélioration des routes a certainement permis d'accélérer leurs déplacements, qui sont effectués en voiture.

Mais la petite taille de cette équipe est imputée à l'efficacité de l'organisation et non pas au développement des voies rapides.

6.2 - La Direction

Les déplacements des membres de la Direction se font en général sur Paris. Ils sont effectués en voiture ; cela autorise commodément un arrêt à Rennes qui permet de rencontrer un important client-partenaire. Auparavant (l'entreprise ne possédait alors pas ce client) les déplacements se faisaient soit en train soit en voiture.

Pour les autres destinations éloignées, l'avion est utilisé. Ainsi, pour l'Espagne, on se rend en voiture à Nantes, où l'on prend l'avion.

7 - REMARQUES

Si Monsieur TANGUY est satisfait des constructions des voies express sur les grands axes, il déplore des défaillances dans la conception de certains aménagements sur des infrastructures reliant ces axes à des centres d'activité économique locaux. Il cite en particulier un rond-point à l'entrée de Mannilis qui n'autorise pas la manoeuvre sûre d'un ensemble routier articulé.

SOCIETE GEL ARMOR

Adresse : **8, rue Sabatier, ZAC de Kergaradec
29200 BREST- Tel. 98.02.15.51**

Personne rencontrée **Monsieur ROIAGNANT,
Directeur de l'Etablissement**

1 - L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

L'entreprise GEL ARMOR distribue des produits surgelés, des plats préparés et de l'épicerie (surtout du café) aux particuliers. Les commerciaux de la Société visitent les clients (principalement des foyers ruraux) une fois par mois pour prendre les commandes ; celles-ci sont livrées à domicile deux à trois jours après. La commande moyenne mensuelle est de 400 francs. A l'avenir, GEL ARMOR souhaite que la clientèle vienne de plus en plus chercher sa commande dans les agences.

2 - L'HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

La Société GEL ARMOR a été créée en 1971. Son siège social est localisé à Brest ; elle possède depuis 1975 six agences toutes situées sur une zone industrielle en périphérie des villes de Brest (29), Quimper (29), Yffiniac près de St-Brieuc (22), Colpo (56), Sainte Luce en banlieue nantaise (44) et Cesson-Sevigné, en banlieue rennaise (35). L'agence de Brest intervient uniquement dans le Nord Finistère.

En 1987, la Société a réalisé un chiffre d'affaires de 18 MF. Depuis 1975, ce chiffre d'affaires a augmenté de façon régulière de 2 à 4 % par an en francs constants.

Les effectifs sont restés stables : 40 personnes en 1975, 43 personnes en 1987. Les investissements sont également réguliers.

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX MODES DE TRANSPORT

Cinq des six agences de Gel Armor sont situées à proximité du plan routier breton.

L'agence de Brest, qui est l'objet de cette enquête, est construite non loin de la voie express. Mais l'établissement est d'accès peu aisé à cause du mauvais fléchage de la zone industrielle.

L'établissement n'a jamais été embranché et n'a jamais utilisé la voie ferrée pour recevoir ses matières premières ou livrer sa production.

4 - LA RELATION AU TRANSPORT

Les fournisseurs livrent le plus souvent eux-mêmes l'établissement GEL ARMOR (produits surgelés, épicerie). Pour les produits fabriqués localement, GEL ARMOR assure lui-même le transport.

Les livraisons sont assurées par l'entreprise avec ses propres véhicules (7 camions MERCEDES de 8 tonnes pour l'établissement de Brest et 30 au total pour GEL ARMOR). Pour une entreprise de distribution aux consommateurs la fonction transport fait partie du service rendu : "la vente, c'est la moitié du travail et la livraison l'autre moitié".

5 - LE CHOIX MODAL ET LA JUSTIFICATION

5.1 - Les approvisionnements :

La maîtrise du transport est variable avec la nature du fournisseur :

a - Les fournisseurs de taille importante: ils travaillent avec les six agences de GEL ARMOR. Ils livrent eux-mêmes tous les entrepôts au cours d'une tournée. Les premiers produits sont les légumes, les filets de poisson et les crèmes glacées.

b - Les fournisseurs locaux: ils approvisionnent le seul établissement de Brest. Le transport est alors assuré par les propres camions frigorifiques de GEL ARMOR afin d'optimiser son propre parc. Les produits concernés sont la viande et les plats cuisinés.

Dans le tableau suivant sont recensés les principaux approvisionnements de GEL ARMOR avec l'origine du produit, le mode de transport utilisé, la fréquence des relations et le trajet emprunté.

NOM DU FOURNISSEUR	Produit fourni	Localisation du fournisseur	Volume et fréquence de l'approvisionnement.	Evolut. 1975/1987	Mode de transp. utilisé	Qui livre?	Raisons du choix du mode	Trajet emprunté	Evolut. 1975/1987
GEL AGRI	légumes	LOUDEAC (22)	1 T/sem.	idem	route	fournis.	pas d'embranchement, tous jours par la route	Voie rapide	route normale voie rapide
MOTTA	crèmes glacées	ARGENTAN (50)	1 remorque par sem.	idem	route	fournis.		Voie rapide	idem
LE TALLERS	filets de pois.	DUNKERQUE (59)	5 T/sem.	idem	route	fournis.		Voie rapide	idem
Abattoirs de la Ville de Brest (SABV)	Viande congelée	BREST	5 T/sem.	idem	route	entrepr.	proximité	urbain	idem
TAROUILLY	plats cuisinés charcuteries	BREST	150 Kg/1 fois/15 jours	idem	route	entrepr.	proxim.	urbain	idem

5.2 - Les livraisons :

Les sept camions de l'Agence GEL ARMMOR de Brest livrent la clientèle dans tout le Finistère Nord. Dans une journée, un camion livre 45 à 50 clients, chaque livreur a sa propre zone. Chaque tournée représente en moyenne 100 km.

La mise en place du Plan Routier Breton a augmenté la rapidité d'approche du client en permettant au chauffeur d'aller directement dans son secteur de livraison. Cette rapidité nouvelle a entraîné une meilleure organisation de la distribution et a permis à l'entreprise de faire l'économie d'un camion sur les 8 utilisés auparavant.

L'organisation plus rationnelle de la distribution a pour conséquence une baisse du coût kilométrique moyen. GEL ARMOR a également constaté que la durée de vie s'est allongée ; l'entreprise pense que lorsqu'il emprunte la voie rapide un camion roule plus régulièrement que sur le réseau routier normal, ce qui se traduit par un meilleur rendement du moteur.

5.3 - Les déplacements professionnels :

Les VRP se déplacent à l'intérieur de la zone d'action de l'établissement (Nord du Finistère) une fois par mois.

Les cadres se déplacent une fois par mois dans chaque agence et en voiture dans les quatre départements bretons : il y a trois cadres par agence et deux au siège.

Il y a dix ans, il fallait 4 à 5 heures pour aller de Brest à Nantes. Il faut trois heures aujourd'hui.

SCARMOR

Adresse : ZI de Kerscao
29219 LE RELECQ KERHUON

Personne rencontrée : Monsieur WONSCHIEDT, Directeur

1 - HISTORIQUE ET ACTIVITE

La coopérative SCARMOR est la centrale d'achat du groupe LECLERC pour le Finistère et l'Ouest des Côtes du Nord et du Morbihan, soit 44 magasins distributeurs tous situés à l'Ouest d'une ligne Lamballe, Loudéac, Pontivy, Lorient.

La coopérative emploie 20 personnes : magasiniers, commerciaux et chauffeurs. Elle achète pour le compte du groupe et distribue aux 44 magasins la crèmerie, l'épicerie, les surgelés, les liquides et la droguerie.

2 - LA RELATION AU TRANSPORT

La ZI de Kerscao est située dans la périphérie Sud de Brest à proximité de la voie rapide Brest-Quimper. SCARMOR est embranchée fer et utilise la voie ferrée pour 25 % de ses approvisionnements depuis son installation sur la zone industrielle en avril 1987. Localisée auparavant à Landerneau, elle utilisait également la voie ferrée dans les mêmes proportions mais avec une rupture de charge en gare de Landerneau.

Les livraisons en direction des points de vente se font par la route et avec les semis-remorques de l'entreprise auxquels viennent s'ajouter des tracteurs sous-traitants.

3 - LE CHOIX MODAL ET SA JUSTIFICATION

3.1 - Les approvisionnements

SCARMOR possède plus de 1.000 fournisseurs, principalement français, qui livrent leurs produits franco à l'entrepôt de Brest à 76 % par la route et à 25 % par le fer. En 1988, le total de ses approvisionnements représentera près de 7.000 palettes, soit 4.200 tonnes de marchandises. La répartition fer/route est restée inchangée depuis 1975.

Chaque semaine, l'entrepôt reçoit un à plusieurs semis principalement frigorifiques pour la crèmerie et les surgelés. Les liquides et la droguerie sont reçus par fer et par wagon complet.

SCARMOR ne connaît pas les itinéraires empruntés et les problèmes de circulation éventuellement rencontrés par les transporteurs ; pour l'entreprise, les approvisionnements sont livrés rendus et le transport de ses approvisionnements ne la concerne pas.

3.2 - Les livraisons

Les 44 magasins LECLERC approvisionnés par SCARMOR sont livrés par les semis de l'entrepôt tractés en partie par des tractionnaires sous-traitants.

Chaque point de vente est livré une fois par semaine en épicerie, deux fois par semaine en crèmerie et en surgelés.

L'épicerie est livrée par camion complet sur un seul point de vente alors que la crèmerie et les surgelés font l'objet d'une tournée qui dessert 7 à 8 points de vente. Un chauffeur fait en moyenne trois tours dans sa journée.

Au début des années 1970, les points de distribution desservis par la SARMOR étaient pour la plupart localisés dans le Finistère et l'Extrême Ouest des Côtes du Nord et du Morbihan (voir carte jointe). Aujourd'hui, les points de vente les plus éloignés ont reculé vers l'Est d'une soixantaine de kilomètre. La direction de SCARMOR estime que ces créations ont été grandement facilitées par la mise en place de la voie rapide aussi bien au Nord qu'au Sud de la Bretagne : sur la liaison Brest-Morlaix par exemple, le gain de temps pour les camions de livraison est estimé à 30 minutes et le nombre de tournées multiplié par deux. En 1988, un camion roule, en moyenne, 10.000 km chaque mois ; en 1970, il faisait deux fois moins de kilomètres.

4 - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

Seuls les cadres se déplacent professionnellement. A l'intérieur de la Bretagne, ils bénéficient des mêmes gains de temps et de confort que ceux décrits pour les transports de marchandises ; à l'extérieur, l'essentiel des déplacements se fait en direction de Paris, et principalement par avion.

5 - LES AMELIORATIONS SOUHAITEES

La principale demande de SCARMOR c'est l'aménagement de la route du centre-Bretagne.

**UNION DES EXPEDITEURS ET EXPORTATEURS EN FRUITS
ET LEGUMES DU FINISTERE**

Adresse : Avenue des Carmes
29250 St POL de LEON

Personne rencontrée : Monsieur LEOST
Directeur

1 - HISTORIQUE ET ACTIVITE

La bande côtière du Nord-Finistère (du Conquet à la limite des Côtes du Nord sur une longueur de 10 à 15 km) est une des plus importantes régions françaises productrice d'artichauts, choux-fleurs et pommes de terre primeurs. C'est aussi la région la mieux structurée au niveau des producteurs et des expéditeurs.

L'union des expéditeurs et exportateurs regroupe 55 négociants du Nord Finistère qui assurent l'expédition de 95 % de la production des primeurs.

2 - LA RELATION AU TRANSPORT

L'union des expéditeurs assure donc l'essentiel du transport des primeurs qui sont stockés dans 60 dépôts. Chaque négociant traite lui-même avec les transporteurs soit en affrétant directement soit en transitant par un commissionnaire. On rencontre tous les types de contrat : à l'année et au coup par coup.

Aucun des dépôts de stockage des producteurs n'est embranché et ne l'a jamais été. Cela entraîne pour chaque livraison une rupture de charge en gare SNCF si on veut utiliser le fer alors qu'un semi-remorque, dont par ailleurs la capacité a augmenté depuis 1975, livre directement le destinataire depuis chaque dépôt.

3 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION DU CHOIX

3.1 - Les approvisionnements

Les agriculteurs véhiculent eux mêmes leur production de primeurs jusqu'au dépôt. Les parcours empruntés sont des chemins à faible niveau de circulation.

3.2 - Les livraisons

En 1988, l'Union des Expéditeurs a livré :

- 180.000 tonnes de choux-fleurs
- 106.000 tonnes de pommes de terre primeurs
- 18.000 tonnes d'artichauts (mais 40.000 tonnes en 1987 année plus "normale")
- 20.000 tonnes d'échalotes
- 20.000 tonnes d'endives.

En 1975, 150.000 tonnes de choux fleurs avaient été expédiées et la production de pommes de terre est restée stable.

Les expéditions d'artichauts sont en baisse et les échalotes et endives sont apparues plus récemment.

En 1975, comme en 1988, 60 % de la production de choux-fleurs est exportée vers l'Europe, principalement en direction de la grande-Bretagne (20 %) et de la RFA (30 %).

50 % de la production de pommes de terre est destinée à l'Europe avec également pour principaux clients la RFA et le Royaume Uni qui reçoivent chacun 20 % de la production.

Les exportations d'artichauts sont beaucoup plus faibles (7 % environ chaque année), elles sont également destinées aux pays européens.

En France, les principales régions consommatrices sont le Nord, la Région Parisienne, l'Est.

La quasi-totalité des expéditions (98 %) se fait aujourd'hui par route. En 1975, 20 % des livraisons étaient effectuées par chemin de fer (100.000 wagons annuels en 1975, 100 wagons par an aujourd'hui). Pour le responsable de l'Union des Expéditeurs plusieurs causes peuvent être avancées pour expliquer le recul du fer en sus du non-embranchement des dépôts évoqué plus haut :

- disparition de l'annexe BETER dès 1979
- menace de fermeture de la ligne SNCF ROSCOFF-MORLAIX
- volonté de la SNCF de ne plus transporter des denrées périssables, ce qui l'oblige à travailler le week-end. Dès aujourd'hui, si l'Union des Expéditeurs veut utiliser le fer, elle doit prévoir de "geler" ses produits primeurs en gare de triage le samedi et le dimanche,
- mise en place progressive du plan routier breton qui a permis des gains de temps appréciables notamment pour les liaisons avec la RFA et le BENELUX qui sont aujourd'hui livrés le jour B avec pour la Belgique un retour dans la soirée du jour B.

Enfin, il faut noter qu'un changement technique important va bientôt intervenir dans l'entreprise : l'équipement en 1990 de tous les dépôts en chaînes de froid avec pour conséquence le transport par camions-frigos de tous les produits primeurs.

4 - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

Tous les négociants du groupement se déplacent fréquemment.

Dans les années soixante, on utilisait beaucoup la voiture (Paris, Est de la France), le train étant réservé pour les longues distances.

A partir des années soixante-dix, l'avion devient le mode de transport utilisé quant on est seul ; (depuis GUIPAVAS l'aéroport de Brest), les cadres ont recours à la voiture lorsqu'ils sont plusieurs même pour les grandes distances : RFA, BENELUX ou même Espagne.

La mise en place du TGV ne devrait guère modifier l'état des choses puisque (avec les horaires connus aujourd'hui) un aller-retour Brest-Paris en TGV ne permet de disposer que d'une demi-journée de travail à Paris alors qu'un aller-retour en avion laisse la journée entière libre.

5 - LES AMELIORATIONS SOUHAITEES

L'amélioration de deux axes est jugée aujourd'hui prioritaire :

- l'axe routier vers la Normandie (RN 176 et RN 175) doit être mis à 2 x 2 voies ce qui permettrait d'éviter Paris pour toutes les exportations vers le marché nord-européen dont on a vu l'importance pour les primeuristes du Nord-Finistère,
- les liaisons Nantes-Niort et Roscoff-Lorient, doivent également être aménagés pour permettre aux producteurs d'atteindre plus rapidement le marché espagnol et celui du Sud-Ouest de la France

TRANSPORTS LE CALVEZ

Adresse : 9, rue de Kervezennec
ZI de Kergonan
29286 BREST CEDEX

Personnes rencontrées : Monsieur Jean LE CALVEZ,
Président Directeur Général
Monsieur MONFORT,
Directeur d'Exploitation.

1 - HISTORIQUE ET ACTIVITE

Créée en 1923 le Calvez transports SA est une des plus importantes entreprises françaises de transports en messagerie.

A partir de Brest, premier établissement de la Société, le Calvez a créé des établissements dans tous les départements bretons.

En 1975, le capital de la Société s'élevait à 1 MF, elle employait 190 personnes qui réalisaient un chiffre d'affaires de 25 MF avec un parc de 170 véhicules.

En 1988, la Société holding des transports Le CALVEZ regroupe trois entités qui emploient près de 1.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 250 MF :

- la Société d'Exploitation des Transports LE CALVEZ (500 salariés) spécialisée dans la messagerie, le transport industriel en zone longue, la location de véhicules industriels et le déménagement privé,
- la Société ROBIN CHATELAIN (330 salariés) spécialisée dans le transport frigorifique,

- la Société TAILLEUR BRETAGNE (150 salariés) qui fait du transport exceptionnel, du levage-manutention et de l'emballage.

La suite de l'entretien porte seulement sur l'activité de la maison-mère : la société d'exploitation des Transports LE CALVEZ qui emploie 260 chauffeurs travaillent sur 250 véhicules.

2 - LA SITUATION PAR RAPPORT AU RESEAU ROUTIER

LE CALVEZ possède des établissements dans tous les départements bretons :

- dans le Finistère : Brest, Morlaix et Quimper
- dans le Morbihan : Lorient
- dans les Côtes du Nord : St Brieuc
- en Ille et Vilaine : Rennes.

Tous ces établissements sont situés à proximité du réseau routier modernisé à 2 x 2 voies.

Les transports LE CALVEZ sont également implantés en Région Parisienne à GARONOR et en Grande-Bretagne à Manchester.

Enfin, le 1er février 1988, la société a ouvert une agence en Normandie à Hérouville près de Caen.

L'activité de l'entreprise se décompose de la façon suivante :

- la messagerie (60 % du CA) a pour cadre la Bretagne et la Basse-Normandie,
- le fret industriel (20 % du CA) et une activité nationale et internationale surtout en direction de la Grande-Bretagne (6 % du CA),
- la location avec chauffeur (15 % du CA) est une activité régionale qui concerne les secteurs de l'énergie (pétrole, gaz), de l'agro-alimentaire-alimentaire et de la grande distribution,
- le déménagement (5 % du CA) qui est une activité nationale et internationale.

3 - L'AIRE DE CHALANDISE

3.1 - La messagerie

C'est le premier secteur d'activité de l'entreprise représentant 60 % de son CA. C'est une activité régionale ; elle concerne les quatre départements bretons et la basse-normandie (Manche et Calvados).

LE CALVEZ effectue 103 circuits chaque jour.

Les enlèvements se font chez le client dans l'après-midi et sont regroupés dans les agences de Brest et de Rennes pour les expéditions extérieures à la Bretagne.

Les arrivées sont réceptionnées chaque matin à 3 heures et dégroupées sur toute la Bretagne.

3.2 - Le fret industriel

Les liaisons avec la Grande-Bretagne s'effectuent surtout par le port de Roscoff : le ferry Roscoff-Plymouth met 7 heures pour traverser la Manche alors qu'il faut 10 heures pour aller de Brest à Calais.

En France, les principales régions destinataires sont le Nord et la Région Parisienne. C'est ainsi que chaque après-midi (entre 14 heures et 15 heures) voit un départ à Landivisiau ou à Brest de viande pendue (sous température dirigée) en direction de Paris qui est livré à 22 heures.

4 - L'INTERET POUR LA VOIE RAPIDE

Pour le transport en messagerie l'utilisation de la voie rapide intéresse peu la société. En effet, le circuit d'un camion est trop chaotique pour pouvoir bénéficier de l'avantage de la 2 x 2 voies sur une distance assez importante. Toutefois, l'existence de la 2 x 2 voies permet une approche plus efficace de la clientèle : les engagements commerciaux sont respectés aujourd'hui alors qu'avant la construction de la voie rapide les délais de livraison ou d'enlèvement étaient plus aléatoires.

Cependant, de l'avis de Monsieur LE CALVEZ qui a été dans les années soixante au coeur des débats sur la nécessité d'un plan routier breton en tant que Président du Conseil National des Routes de 1961 à 1973 et comme vice-président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Brest, une liaison à 2 x 2 voies a été désirée et reste essentiellement utile aujourd'hui pour les relations avec l'extérieur de la Bretagne.

A l'origine, trois éléments ont milité en faveur de la voie rapide : la sécurité, le social, le coût. Ces trois causes de la construction de la 2 x 2 voies sont, de l'avis de Monsieur le CALVEZ, toujours d'actualité en 1988 :

- la sécurité : avant la mise en place de la voie rapide les traversées de LANDERNEAU, LANDIVISIAU ET MORLAIX voyaient plusieurs morts par an causées par l'étroitesse des centres villes et par l'intensité du trafic camion.

La construction d'une voie rapide évitant les agglomérations a supprimé ces causes d'accidents.. En outre, le gain de temps généré par une infrastructure plus rapide et plus fiable entraîne pour le transporteur une plus grande souplesse d'exploitation et donc une plus grande sécurité pour les conducteurs de poids lourds et pour les autres usagers de la route.

Pour l'entreprise LE CALVEZ, il est préférable d'utiliser ce gain de temps à améliorer la sécurité du transport qu'à gagner du temps à tout prix, en ne respectant pas les limitations de vitesse alors que l'utilisation d'un véhicule correspondant au profil du réseau routier (soit un camion équipé d'un moteur de 400 à 450 chevaux) permet sans problème d'assurer sur le 2 x 2 voies 73 km/heure de moyenne.

- **Le social** : à la fin des années soixante les pouvoirs publics se sont inquiétés de l'augmentation de la durée hebdomadaire du travail des chauffeurs qui avoisinait les 60 heures. Pour Monsieur le CALVEZ un chauffeur doit rouler 8 heures par jour au maximum. Pour acheminer les produits primeurs du Leon à Paris, il fallait, soit un réseau routier modernisé permettant de faire le trajet en moins de 9 heures, soit mettre deux chauffeurs sur le même camion pour éviter une charge salariale supplémentaire, tout en conservant le confort du conducteur, seule la solution de modernisation du réseau routier était acceptable et c'est celle qui a prévalu ;
- **le coût** : avec l'ancien profil routier les véhicules passaient la plupart du temps d'un trajet sur les rapports intermédiaires du moteur. La mise en place du plan routier breton et celle de l'autoroute Vitré-Paris ainsi que dans le même temps l'élévation de la puissance des moteurs a entraîné une baisse de la consommation de carburant. C'est ainsi que sur le parcours Brest-Paris effectué en moins de 9 heures, à raison de 70 à 80 km/ heure de moyenne la consommation est aujourd'hui de 36 litres aux 100 km contre 58 litres aux 100 km sur l'ancien réseau routier.

5 - LES AMELIORATIONS ATTENDUES SUR LE RESEAU ROUTIER A 2 X 2 VOIES DEJA EN PLACE

Les transports LE CALVEZ souhaitent que soient améliorées ce que l'entreprise appellent "les zones d'ombre" du réseau :

- suppression des carrefours à niveau, considérés comme dangereux, entre Rennes et Montauban,

- interdiction aux engins agricoles de circuler sur la voie rapide,
- ouverture la nuit des stations-services situées sur le réseau à 2 x 2 voies,
- réalisation d'une voie supplémentaire au niveau des contournements de Rennes et de Lorient trop encombrés et donc trop dangereux.

6 - LES INFRASTRUCTURES A REALISER

Le CALVEZ voudrait voir la mise à 2 x 2 voies des liaisons suivantes :

- le tronçon La Roche-Bernard/Pontchateau sur la RN 165 en Loire-Atlantique,
- le contournement d'Auray sur la RN 165 : 10 ' de temps gagné attendu,
- la RN 166 entre Ploermel et Vannes,
- La RN 176, la RN 12 et la RN 175 jusqu'à Caen ce qui entraînerait un gain de temps estimé à une heure pour la liaison Rennes-Caen. A plus longue distance la mise en place de l'autoroute des estuaires permettra pour toutes les relations avec l'Europe du Nord d'éviter l'aberration qui consiste à venir s'enfermer sur le périphérique parisien.

En ce qui concerne la liaison vers la Grande-Bretagne, la construction d'une voie autoroutière vers la Normandie et le Nord ne devrait rien changer dans le sens Bretagne-Angleterre dans la mesure où le passage ROSCOFF-PLYMOUTH en ferry est très avantageux en temps. Par contre, pour le voyage retour, et après l'achèvement du tunnel sous la Manche, la route continentale pourra être utilisée pour ramener du fret vers la Région Parisienne depuis la Grande-Bretagne et vers la Bretagne depuis la Région Parisienne.

TRANSPORTS KERIEN

Adresse: Z.A. LA BROISSIERE
29210 MORLAIX
Tel. 98.62.09.12

Personne rencontrée : Mademoiselle LEBRUMANT
Adjointe du Directeur

1 - ACTIVITE ET HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

L'entreprise n'effectue que du transport, essentiellement du transport à longue distance, y compris en international.

Suite à des dépôts de bilan répétés (1978 et 1980), l'entreprise a été reprise en 1984 par le groupe UREL.

Jusqu'en 1980, elle était implantée en centre-ville de Morlaix dans un ancien garage où l'espace était devenu insuffisant et dont les accès étaient difficiles. L'ancienne Direction a décidé un déplacement en bordure de la voie express future.

En 1975, l'entreprise employait 90 personnes pour 54 ensembles routiers. Ses effectifs sont aujourd'hui de 49 personnes et de 36 véhicules.

Ces véhicules sont de trois types :

- frigorifiques
- savoyardes
- fourgonnettes.

Progressivement, les savoyardes sont remplacées par des frigos qui, à moyen terme, représenteront la quasi totalité du parc. Cette évolution résulte du choix des chargeurs, qui expédient majoritairement des primeurs.

En effet auparavant, les clients ne voulaient pas être desservis par frigo ; aujourd'hui, la situation s'est inversée.

2 - CLIENTELE ET IMPLANTATION

2.1 - Au départ :

KERIEN travaille donc avec des producteurs de l'agro-alimentaire, majoritairement du secteur des primeurs :

- des indépendants à 30 %, avec lesquels elle traite directement,
- des coopératives à 70 %, pour lesquelles elle négocie avec leurs affréteurs.

Cette répartition a été stable sur la période.

Les chargements ont lieu :

- à Saint-Pol-de-Léon et dans un rayon de 40 km pour les primeurs,
- à Plabennec (environ 10 km au Nord de Brest) pour les produits de S.I.L.L.,
- à Morlaix (abattoirs)
- à Lamballe, près de Saint-Brieuc (abattoirs + oeufs). Pour ce dernier trafic, un chauffeur est basé à Saint-Brieuc même.

En 1975, KERIEN ne transportait pas les oeufs depuis Lamballe, mais pour un chargeur implanté à Guimgamp.

Cette aire de chalandise n'a pas évolué, même si certains chargeurs ont disparu au profit d'autres.

Les chargements sont soit réguliers, soit à la demande. Avec la réduction du parc, l'entreprise a privilégié les contrats réguliers.

Historiquement, il s'agit de transport de charges complètes. Cependant pour des produits en développement (soupes...) de SILL, KERIEN assure du groupage.

2.2 - Les destinations

Elles varient avec les chargeurs et les produits :

2.2.1 - Les primeurs

Depuis Saint-Pol, les primeurs sont livrés au marché de Lille. En 1975, KERIEN était déjà spécialisée sur cette relation. Elle ne traite ni Bordeaux, ni Rungis : ce dernier ayant toujours été soumis à une forte concurrence.

En outre sur Rungis, la SNCF serait compétitive, alors qu'elle n'est pas en mesure de garantir une arrivée à Lille à 7 h du matin, ce que fait KERIEN. Un centre CNC a été ouvert à Morlaix en 1986.

Ces flux correspondent au minimum à un camion par jour pour monter à 5 ou 7 camions.

Pour le trajet, l'alternative est entre :

- Paris puis A1
- les routes nationales par Dinan-Caen-Amiens.

Le PRB a renforcé l'utilisation du premier par rapport à l'autre.

2.2.2 - Les oeufs

En 1975, la livraison des oeufs depuis Guingamp donnait lieu à des tournées dans l'Est (Metz, Nancy, Strasbourg) et dans le Sud-Est (plusieurs destinataires dans la région marseillaise).

Actuellement, depuis Lamballe, la livraison est concentrée sur un seul client (MAS D'AUGE) dans la haute vallée du Rhône (à Condorcet).

La contrainte sur le délai de livraison se tend : auparavant les cartons d'oeufs étaient datés (le numéro de semaine changeait le mercredi, ce qui concentrait les expéditions ce jour-là) ; à présent, les oeufs sont datés pièce par pièce.

2.2.3 - Les autres produits

La destination est à la demande :

- en France : toutes destinations, d'une manière fluctuante et qui n'a pas évolué d'une façon remarquable,

- en International :

- . l'Italie est une destination traditionnelle de KERIEN,

- . la Grande-Bretagne pesait lourd en 1975 pour baisser après la fin des années 1970 et reprendre ces derniers temps,

- . la Grèce est apparue à partir de 1984 (viandes).

Le poids de l'international s'accroît, suite au développement du marché grec.

2.3 - Les retours

On distingue :

- depuis Lille, les chargements sont des produits industriels dont, traditionnellement, la Bretagne est par nature fortement importatrice. Avec le large développement des véhicules frigo, les chauffeurs rencontrent des difficultés sur les conditions de chargement et sur le volume embarqué ;

- de l'étranger et du Sud-Est, les véhicules reviennent très majoritairement avec des primeurs. Les contraintes imposées par ces chargeurs (particulièrement sur les fruits) se resserrent plus qu'à l'aller : depuis la Bretagne, les véhicules chargent au plus tard à 17 h, 18 h dans le plus mauvais des cas ; dans le Sud-Est par exemple, les véhicules sont chargés à 21 h pour des livraisons à Nantes le lendemain à l'aube.

Depuis l'étranger, le retour peut correspondre à deux, voire trois chargements/déchargements.

2.4 - Les effets du PRB

On a vu qu'il a pu influencer les choix d'itinéraire. Il a apporté des gains :

- de sécurité : la route nationale était particulièrement meurtrière pour les poids lourds (zones de virages en pente aux alentours de Morlaix et de Belle-Isle-en-Terre),
- de temps,
- sur les coûts unitaires d'exploitation.

Mais il n'a pas permis d'accroître les rotations, car l'entreprise travaille sur la zone longue. C'est le chauffeur qui en a le plus bénéficié pour son confort de vie (retour plus tôt au domicile).

Il n'a pas permis non plus à KERIEN de se rendre plus loin.

3 - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

Les déplacements ont essentiellement pour destination :

- Rennes : environ deux fois par mois
- Paris : au moins une fois par mois
- Brest.

Pour Paris, les trois modes de transport sont utilisés : sur la période, le train est de moins en moins utilisé au bénéfice de l'avion qui se développe. En effet, la desserte routière des aéroports est bonne (au maximum une demi-heure pour celui de Brest). Cette tendance risque de s'inverser avec la mise en service du TGV.

Pour Rennes, les déplacements se font par route : les gains de temps et de sécurité ont été importants. Auparavant, la zone de Saint-Brieuc était qualifiée "d'inférieure".

Pour Lorient, des travaux d'aménagement réellement nécessaires ont été réalisés sur la transversale. Désormais, la route est bonne entre Morlaix et Carhaix.

TRANSPORTS JONCQUEUR

Adresse : Z.I. Bel Air
Landemeau
Tél : 98.85.10.73

Personne rencontrée : M. JONCQUEUR
P.D.G.

1. ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

JONCQUEUR est une entreprise de transport public routier.

Elle possède 20 véhicules moteurs.

Les véhicules sont de différents type :

- frigorifiques
- industriels
- plateaux
- fourgons.

L'entreprise assure du transport classique à la demande, ainsi que du déménagement et de l'express avec les fourgons.

2. SITUATION DE L'ENTREPRISE

JONCQUEUR est implantée uniquement à Landerneau.

Ses locaux sont situés en bordure de la route qui relie Landerneau à l'échangeur le plus proche sur la voie express.

3. EVOLUTION DE L'ACTIVITE

Dans les années 1970/1975, la flotte de l'entreprise était équivalente en taille.

Cette stabilité dans la dimension de la P.M.E. est un le fruit d'une politique volontaire de son dirigeant qui ne désirait pas s'étendre.

Entretemps elle s'est désengagée du transport de fret industriel sur toutes régions de France qu'elle assurait alors. Elle travaillait même en international sur toute l'Europe.

Cette stratégie a été la conséquence de la difficulté à trouver des trafics retour vers la Bretagne.

En effet, auparavant, les frets étaient abondants par rapport à l'offre de transport routier ; la tendance s'est aujourd'hui inversée, et la surcapacité a poussé l'entreprise à se spécialiser.

Ainsi, désormais, JONCQUEUR travaille essentiellement sur les relations suivantes :

- Bretagne / Marseille
- Bretagne / Lyon
- Bretagne / Paris
- Bretagne / Lille

Occasionnellement, elle dessert quelques points dans l'Est de la France.

Auparavant, les commandes étaient "au stock physique", ce qui autorisait une souplesse dans la gestion du transport. Ainsi, la commande pour une livraison vers le Mercredi de la semaine B était passée en milieu de semaine A.

Désormais, ces délais ont été progressivement réduits à 48 heures, voire 24 heures (c'est le cas de gros industriels comme PROCTER & GAMBLE, BEGHIN SAY, COLGATE, ...). Aujourd'hui, il faut enlever la marchandise un jour donné entre 9 heures et 11 h par exemple. En cas de retard de la part du transporteur, il devra aller la retirer sur l'entrepôt de sauvegarde qui est aménagé à proximité, mais en attendant peut-être la fin de l'après-midi ; en outre, un transporteur ne peut pas se permettre de répéter un tel manquement, au risque de ne plus être retenu pour assurer le transport.

Traditionnellement, au départ de Bretagne, la zone de chargement de JONCQUEUR était le Finistère Nord ; actuellement, cette aire s'étend vers le Nord des Côtes du Nord. Plutôt qu'à l'amélioration des infrastructures, ceci est dû au développement d'une des activités d'un chargeur important pour lequel travaille JONCQUEUR.

L'amélioration des routes a permis essentiellement des gains de temps, bien que les progrès dans la conception des matériels aient compté pour beaucoup. Ainsi, aujourd'hui, il faut environ 4 heures pour atteindre Paris depuis Landerneau.

Ainsi, autrefois, pour desservir les Halles à 5 heures du matin, il était nécessaire de quitter Saint Pol de Léon à 16 heures. Aujourd'hui, il suffit de partir à 19 heures, et le chauffeur peut même faire une pause à hauteur de Laval. Auparavant, il n'était pas question, dans ce sens, que le chauffeur d'arrête en cours de route pour un transport de denrées périssables. C'est ce qui fait dire à M. JONCQUEUR que l'effet essentiel du programme routier dans son ensemble a été d'améliorer les conditions de travail de ses chauffeurs.

Cependant, l'état des routes a certainement permis à M. JONCQUEUR de répondre favorablement à une demande de sous-traitance correspondant à un kilométrage annuel de 360.000 km par véhicule, sur un segment de marché pointu.

4. REMARQUES

Les priorités soulignées par M. JONCQUEUR en matière d'infrastructures sont, sensiblement à égalité :

- le contournement de Paris par la Francilienne
- la section Nantes / Niort.

En effet, pour atteindre l'Est, la saturation du périphérique est un facteur très pénalisant. De même, pour se rendre dans le Sud Est, les chauffeurs (qui sont expérimentés) empruntent le centre de la France (Moulins) ; ils n'empruntent le réseau autoroutier (Paris, mais aussi Bordeaux), qu'en cas d'intempéries.