

COTES du NORD

STALAVEN

Adresse : Etablissements Jean STALAVEN
rue Buffon
BP 447
22008 SAINT BRIEUC CEDEX
Tel. 96 33 25 50

Personne rencontrée : Monsieur MEURIOT
Responsable transport

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

Jean STALAVEN fabrique des salaisons (charcuterie) mais aussi des produits divers destinés aux traiteurs, à base de fruits de mer ou d'autres ingrédients, ainsi que des plats cuisinés.

2 - HISTORIQUE

L'entreprise a été créée en 1945. Elle est désormais devenue un groupe avec :

* plusieurs établissements de production :

- Saint-Brieuc (le premier)
- Perpezac-le-Noir
- Nouvelle-Calédonie
- Yffiniac et Dunkerque qui seront mis en service en 1989,

* plusieurs implantations commerciales (Paris, Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux, Tours, Angers, Le Mans, Nantes, Rennes, Caen, Rouen, Le Havre...)

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURE DE TRANSPORT

L'entreprise est implantée sur une zone industrielle du Sud de l'agglomération de Saint-Brieuc, à 1 km d'une déviation Sud de la ville qui rejoint la 2 x 2 voies à l'Est et à l'Ouest de Saint-Brieuc.

Jean STALAVEN possède un embranchement particulier ferroviaire.

4 - RELATIONS GENERALES AU TRANSPORT

Au début des années 1970, l'entreprise achetait toujours franco ses approvisionnements. Désormais elle s'efforce de les acquérir "départ usine", en tous cas sur les gros lots.

La production était, et reste, vendue franco.

Le service transport s'adresse directement aux transporteurs sans passer par l'intermédiaire de commissionnaire.

Les transporteurs s'engagent (sans contrat écrit) sur un tarif à l'année.

5 - CHOIX MODAL

La règle est le recours au transport routier. De 1980 à 1984, Jean STALAVEN a utilisé le fer car la SNCF expédiait deux trains la nuit sur Saint-Brieuc/Paris. En 1984, un des deux trains a été supprimé et celui qui a été maintenu ne convenait plus à l'entreprise.

5.1 - Les approvisionnements

Ce sont essentiellement des pièces de découpes animales (auparavant l'entreprise traitait des demi-carcasses) et des ingrédients.

Les éléments de découpe proviennent pour une part de Bretagne et pour une autre part de l'étranger (Pays-Bas, Danemark).

Les ingrédients sont reçus de toute la France.

Cette situation était identique par le passé.

5.2 - La production

La répartition des destinations est la suivante :

	1970	1987
Bretagne	0 %	15 %
Reste France	95 %	75 %
Exportation	5 %	10 %

Les produits sont expédiés vers 25 centres d'éclatement. Ce transport est soustrait à des transporteurs publics. A partir des centres d'éclatement ce sont les agences locales de J. STALAVEN qui assurent la distribution avec leurs propres véhicules.

L'absence de la Bretagne comme zone de clientèle en 1970 était le fruit d'une politique qui visait les grands centres de consommation urbains (Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux...). Ce n'est qu'une fois que ce marché national a été bien maîtrisé que l'entreprise s'est tournée vers son marché régional.

Les infrastructures de transport n'ont pas joué de rôle déterminant dans la maîtrise de la clientèle, tant au niveau national que régional. Pour Monsieur MEURIOT leur amélioration a pu aider le développement des marchés, mais celui-ci est essentiellement le fait de l'organisation établie par l'entreprise elle-même (production, commercial,...).

5.3 - Les déplacements professionnels

Pour les commerciaux, l'impact des voies rapides a été un certain gain de temps, mais n'a pas réellement influencé les résultats de leurs démarches.

Globalement pour Monsieur MEURIOT, la construction du Plan Routier Breton n'a rien apporté de déterminant pour le succès commercial de ses produits ; elle n'a pu qu'aider une organisation qui était déjà bien structurée.

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

L'usine PIETO est située à 2 km au Nord de la 2x2 voies, à hauteur de Lamballe.

PIETO est donc équipée d'un embranchement ferré particulier.

4 - RELATION GENERALE AU TRANSPORT

Outre l'embranchement, l'entreprise possède un parc de wagons. Pour la route, elle dispose d'un ensemble de véhicules en propre composé de 18 camions spécialisés dans le vrac. A côté, l'entreprise s'était attachée de longue date les services de cinq artisans transporteurs qui travaillaient exclusivement pour son compte.

PIETO n'a jamais traité avec des auxiliaires.

5 - CHOIX MODAL

5.1 - Les approvisionnements

5.1.1 - Nature et origines :

Ce sont principalement :

- des céréales, très majoritairement
- des farines de viande
- des tourteaux de soja
- des minéraux.

Auparavant, les céréales provenaient de la Beauce. Par la suite, les zones de production céréalières se sont déplacées vers les régions de Chateaudun/Blois et la Sarthe. Actuellement, une reconversion s'opère en Bretagne qui deviendra bientôt autosuffisante en céréales. En fonction des cours des différents marchés, il n'était pas rare que le maïs provienne du Sud-Ouest.

Les tourteaux importés proviennent et provenaient essentiellement de Lorient, et dans une moindre mesure de Brest.

Les farines sont et étaient largement originaires de Concarneau.

5.1.2 - Choix modal

La règle a toujours été d'acheter "départ" les céréales. Dans ce cas, PIETO faisait acheminer ces approvisionnements par trains complets. Le volume de ces approvisionnements justifiait ce procédé (environ 13.000 tonnes mensuelles). Par ailleurs, l'usine est équipée d'un système efficace de déchargement (trémies...) permettant à une seule personne d'exécuter ces opérations, ce qui n'aurait pas été le cas avec des véhicules routiers. Enfin, le procédé permet de disposer d'un stock circulant. Mais Monsieur PIETRO jugeait que de plus en plus la SNCF s'alignait sur les tarifs de la route et qu'elle ne lui faisait pas bénéficier de prix justes.

Avant le développement du train complet à la SNCF, les céréales étaient acheminées par wagons isolés.

Les tourteaux sont également transportés par fer.

Les autres approvisionnements, achetés franco, sont reçus par la route.

5.2 - La production

5.2.1 - Destination

Contrairement aux coopératives (et donc à ce qu'elle fait depuis qu'elle a été rachetée par LE GOUESSANT), l'entreprise ne livrait que des éleveurs indépendants.

5.2.2 - Choix modal et aire de marché

En 1970, une part majoritaire (2/3) de la production était encore livrée en sac. Mais très rapidement la quasi totalité des éleveurs s'est équipée de silos et en 1987, 86 % de la production était livrée en vrac.

PIETO a toujours vendu franco. Il assurait donc la distribution avec ses véhicules (pour les 2/3) ou à l'aide de ses transporteurs exclusifs (pour 1/3).

De plus en plus, chaque client recevait un camion complet et le véhicule revenait à vide.

A cause du coût relativement élevé du transport par rapport à celui du produit et de l'âpreté de la concurrence, l'aire de marché très dense (compte tenu des implantations des éleveurs) n'excédait pas un rayon de 90/100 km autour de Lamballe, soit grossièrement l'Est des Côtes-du-Nord et l'Ouest de l'Ille-et-Vilaine. La construction des 2 x 2 voies a permis à l'entreprise de se développer relativement plus loin le long de cet axe qu'en direction du Sud, mais d'une façon qui n'est pas très significative.

5.3 - Les déplacements professionnels

Pour se rendre à Paris, la Direction a toujours préféré le train à la voiture, en raison des difficultés de circulation et de stationnement qu'elle pouvait rencontrer en agglomération.

Pour les commerciaux, le seul impact sensible des améliorations des infrastructures a porté sur les coûts d'exploitation de leurs véhicules et sur leur sécurité.

SIRENA

Adresse : Gare de Quintin
22800 QUINTIN
Tel. 96 74 85 76

Personne rencontrée : Monsieur GUILLARD
Directeur Technique et
Directeur des Achats

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

SIRENA assure la recherche et la production de composés minéraux pour aliments pour bétail.

Elle est dite "pré-mixeur".

Le chiffre d'affaires a été de 50 MF en 1987, pour des effectifs de 53 personnes.

2 - HISTORIQUE

L'activité a commencé au début des années 1960.

L'usine et le siège sont à Quintin, à proximité de Saint-Brieuc, mais l'entreprise possédait à la fin des années 1960 deux agences : l'une à Nantes, l'autre à Rouen.

Or, la principale matière première (phosphate) était justement importée à Quintin via Rouen, voire depuis le Benelux. Dans ces conditions, le coût du transport aller de la matière première de Rouen à Quintin puis du retour une fois mélangée, a finalement rendu le produit non compétitif. Vendre le produit sans y intégrer le phosphate diminuait les tonnages de moitié, rendant le prix du transport insupportable par rapport au prix départ (messagerie).

SIRENA a choisi de fermer l'agence de Rouen et de porter ses efforts, techniques et commerciaux, sur le développement d'un créneau naissant : les éleveurs-fabricants (sous-entendu "d'aliments"). L'entreprise a ainsi été l'un des premiers "prémixeurs" à susciter le développement de ce marché spécifique.

Depuis cette phase de récession, SIRENA connaît en moyenne une progression annuelle de + 10 % en volume.

3 - POSITION PAR RAPPORT AUX MODES DE TRANSPORT

Quintin est au Sud de la voie rapide, qui, selon l'accès, est éloignée de 15 km (Châtelaudren, par CD7) ou de 20 km (Saint-Brieuc, par CD 700, qui a été aménagé).

SIRENA est embranchée au fer.

4 - RELATIONS

L'entreprise cherche à maîtriser largement le transport :

- les approvisionnements sont achetés "départ usine" à 75 %,
- la production est vendue franco à 90 %.

La situation était globalement identique dans le passé (les ventes étaient franco à quasiment 100 %).

SIRENA traite directement avec les transporteurs et cela a toujours été le cas.

Alors que l'entreprise recourait quasi exclusivement au transport public dans les années 1960, elle a largement développé depuis le transport pour compte propre. La cause en a été le coût particulièrement élevé du groupage pour des petits lots.

Son parc propre est le suivant :

- 2 camions de 19 t
- 1 camion de 13 t
- 1 remorque de 13,5 t
- 1 camionnette.

Le seul transporteur auquel fait appel SIRENA travaille exclusivement pour l'entreprise ; il possède :

- 1 camion de 19 t.
- 1 remorque de 13,5 t.

5 - CHOIX MODAL

5.1 - Les approvisionnements

5.1.1 - Nature

La production est essentiellement issue de la composition de quatre familles de matières premières :

- des phosphates
- des carbonates
- des oligo-éléments
- des vitamines.

5.1.2 - Choix modal

Pour les achats dont le transport relève de SIRENA, l'entreprise choisit :

- le compte propre (25 %) lorsque cela est possible. Il s'agit essentiellement de retours correspondant à des allers de livraison, donc à partir de l'aire de marché de l'entreprise. Lorient est le principal centre d'approvisionnement ainsi traité,
- le transport public (75 %) : soit lorsque un rechargement de retour ne serait ni possible ni intéressant, soit lorsque l'origine est plus éloignée : Belgique, RFA, Espagne ou Italie,
- le fer, très occasionnellement.

5.2 - La production

5.2.1 - Nature

Il s'agit de composés minéraux. SIRENA produit quasiment "sur mesure", puisque elle propose :

- quatre produits standards,
- mais une centaines de formules.

5.2.2 - Clientèle et contrainte

La clientèle est de quatre types :

- des fabricants d'aliments indépendants
- quelques coopératives
- quelques négociants
- des éleveurs-fabricants.

Ces derniers, qui n'étaient que marginaux au début des années 1970 (cf.paragraphe 2), représentent aujourd'hui 50 % du chiffre d'affaires de SIRENA.

Au total, le portefeuille est de 800 clients.

L'aire de marché s'est réduite depuis 1970 :

- en effet, lorsque l'agence de Rouen était en service, l'aire de chalandise s'étendait jusqu'à la frontière belge à l'Est et jusqu'à La Rochelle au Sud,
- désormais, seule subsiste l'agence de Nantes et l'aire s'est réduite de Rouen à La Rochelle.

La Bretagne représentait et représente toujours le noyau dur de l'aire de marché. Par ordre décroissant d'influence on trouve :

- le Nord Finistère
- le Morbihan
- les Côtes du Nord
- l'Ille-et-Vilaine.

Les clients sont de plus en plus exigeants sur les délais de livraison ; ils tendent à demander des livraisons sous 24 ou 48 heures. Mais SIRENA ne peut pas répondre car :

- la taille du parc de véhicules est certainement insuffisant,
- le facteur limitant se trouve en fait au niveau de la capacité de production : pour être accrue, elle demanderait un passage de 2 à 3 "huit" ou un accroissement des installations,
- le délai de fabrication est également une cause, puisque les produits sont très généralement "sur mesure".

5.2.3 - Choix modal

Le fer ne convient pas à la nature des produits qui relèvent typiquement de la messagerie à courte et moyenne distance.

La répartition entre transport public et privé est la suivante :

- transport pour compte propre : 75 %
- transport public : 25 %

On a vu qu'autrefois, le transport était sous-traité dans 100 % des cas.

La construction des 2x2 voies, mais également l'amélioration de l'axe Saint-Brieuc/Quimper, permettent dans certains cas de doubler les rotations quotidiennes de livraison : une le matin plus une l'après-midi, au lieu d'une seule dans la journée.

Pour Monsieur GUILLARD, l'effet positif du PRB est surtout l'abaissement consécutif du prix de revient.

5.3 - Les déplacements professionnels

Monsieur GUILLARD se déplace à Paris pour y négocier les conditions des approvisionnements : il s'y rend par train, comme il l'a toujours fait.

Pour les commerciaux (basés respectivement à Quintin, Lorient, Rennes et Châteaulin), le nombre de clients traités dans une durée donnée a été stable. Cela résulte de la combinaison de deux facteurs agissant en sens opposé :

- la modification du contenu de la visite, plus technique, assistée d'un micro-ordinateur pour déterminer la formule exacte du produit minéral nécessaire au client, donc plus longue,
- une rationalisation des tournées pour éliminer les visites inopportunes (pour le client comme pour SIRENA).

Le confort du lieu de travail, comme celui du responsable technique de l'agence de Nantes (appelé à se déplacer sur des distances de 100 km) a été naturellement améliorée par les aménagements routiers.

ELQUIN

Adresse : Le Bras d'Argent
B.P. 39
22800 SAINT BRANDAN
Tel. 96 74 85 85

Personne rencontrée : Monsieur ROYER
Président Directeur Général

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

ELQUIN produit traditionnellement des salaisons (charcuterie), jambons, pâtés, saucissons... Mais depuis quelques années, elle s'oriente vers une production à destination des traiteurs : produits plus "fins" à base de fruits de mer ou de viandes (non porcines) accompagnés.

2 - HISTORIQUE

La production physique et l'emploi chez ELQUIN ont évolué comme suit :

	1975	1980	1987
Production	1.550 t	2.000 t	2.400 t
Emploi	100	120	140

En moyenne annuelle, l'investissement (combinaison de modernisation et d'accroissement de la capacité) est de 3 % du chiffre d'affaires.

3 - POSITION PAR RAPPORT AUX MODES DE TRANSPORT

L'entreprise est en bordure du CD 970 qui est l'axe transversal reliant Saint-Brieuc à Quimper. Il a été aménagé dans ses sections de Bretagne du Nord. Située au Sud-Ouest de Saint-Brieuc, elle est à 20 km de la 2x2 voies du Nord Bretagne en direction de l'Est (vers Rennes) et à 15 km en direction de l'Ouest (vers Guingamp).

ELQUIN n'est pas embranchée au fer, même si certaines entreprises le sont dans un rayon de 4 km.

4 - RELATIONS GENERALES AU TRANSPORT

L'entreprise vent franco, mais elle laisse la maîtrise du transport à ses fournisseurs (achats franco). Cette situation prévalait également au début des années 1970.

ELQUIN traite directement avec les transporteurs, sans passer par l'intermédiaire des commissionnaires (auparavant).

5 - LE CHOIX MODAL ET SA JUSTIFICATION SELON LA NATURE DES TRANSPORTS

5.1 - Les approvisionnements

5.1.1 - Leur nature et les origines

La matière première principale est le porc. Auparavant (vers 1970/1975) 20 % du porc était livré en découpe depuis la Bretagne, le reste l'était entier : initialement sur pied, et ELQUIN se chargeait de l'abattage, puis en carcasse. Ces porcs entiers provenaient de la campagne environnante (dans un rayon d'une vingtaine de kilomètres).

Désormais, tous les arrivages sont des pièces de découpe. Les origines sont aujourd'hui les suivantes :

- des abattoirs de Bretagne à 80 %
 - . BENIJO (à Montfort, près de Rennes)
 - . COOPERL (à Lambale)
 - . JEFROID (à Châteauneuf du Faou),
- des abattoirs étrangers (essentiellement le Danemark) à 20 %.

5.1.2 - Fréquence

Les commandes sont passées par ELQUIN en fin de semaine A. Dans la semaine B, les livraisons sont étalées sur les cinq jours.

5.1.3 - Mode de transport

Ces approvisionnements sont acheminés par la route (idem en 1975). Les véhicules au départ de Rennes et de Lambale empruntent les voies rapides. Depuis Châteauneuf du Faou ils passent par le centre Bretagne (RN164 + CD 970).

5.2 - La production

5.2.1 - Nature

Tous les lots expédiés sont de petite taille (quasiment toujours d'un poids inférieur à une tonne).

5.2.2 - Les destinations

Actuellement la structure de la clientèle est la suivante :

GMS (grands magasins) :	80 %
autres :	20 %

La proportion était inverse en 1975. Cette évolution est due à celle des systèmes de (grande) distribution.

Géographiquement, la répartition des expéditions est la suivante, correspondant à environ 1.000 points de livraison finale :

Bretagne	40 %
Région Parisienne	30 %
Sud-Est	10 %
Région Bordelaise	5 %
Région Lyonnaise	5 %
Nord et Est	5 %
Exportation (Suisse, Belgique, Grande-Bretagne)	5 %

En 1975, la part de la Bretagne était de l'ordre de 50 %. La structure actuelle est le résultat d'une progression des ventes plus forte en dehors de la Bretagne qu'au niveau régional. L'explication en est une certaine saturation du marché breton où le nombre de chaînes de "magasins modernes" stagne autour d'un noyau solide (LECLERC, UNICO, RALLYE, INTERMARCHE et CODEC). L'expansion s'est faite tout naturellement plutôt vers l'extérieur de la région.

5.2.3 - Contraintes

Les produits doivent être transportés sous température dirigée.

Compte tenu de leur taille et de la diversité des destinations, ils relèvent de services de messagerie.

Les délais entre la passation de la commande et la livraison sont en réduction permanente : les commandes sont passées entre le jour A et le jour B à 14 h, et la livraison intervient le jour C. Le client cherche à obtenir le produit le plus frais possible, mais surtout à annuler ses stocks.

Les chaînes de distribution imposent désormais l'heure d'arrivée. En outre, elles commencent à imposer, par type de produit, un transporteur.

Pour l'Etranger, les contraintes sur les délais sont moins fortes : les commandes interviennent par exemple le jeudi pour une livraison le mercredi de la semaine suivante.

5.2.4 - Le choix modal

Compte tenu des contraintes et de la nature du transport, seule la route peut répondre aux besoins. Il en allait de même en 1970/1975.

Selon la destination, l'opérateur de transport est différent :

* pour la Bretagne, ELQUIN utilise ses véhicules en propre. Son parc est composé de deux petits camions (3 tonnes de charge utile). Auparavant, il en comprenait quatre. Cette réduction est due :

- à la restructuration de la clientèle qui se concentre au sein de chaînes de distribution qui regroupent de plus en plus leurs arrivages sur des plates-formes centrales. Ainsi, pour les produits frais, certaines chaînes ont concentré leur flux :

- . RALLYE à Brest (29)
- . UNICO à Plaintel
- . INTERMARCHE à Argentré du Plessis (35) d'une part et à Rostrenen (22) d'autre part.

Cependant d'autres chaînes ont constitué des plates-formes qui ne traitent que l'épicerie sèche (LECLERC, CODEC). Dans ces cas, les livraisons sont directement opérées aux points de vente,

- et non pas directement à un accroissement de la vitesse de rotation des véhicules qui serait dû à l'amélioration du réseau routier. En effet, le maintien de livraisons de points de vente répartis sur l'ensemble du territoire breton limite la portée des effets des voies rapides,

. pour l'extérieur de la Bretagne : ELQUIN fait appel à des transporteurs publics routiers.

Actuellement, l'entreprise travaille régulièrement avec quatre transporteurs :

- . TFE pour les 2/3 des envois
- . MARTIN (basée à Nice)
- . MELEDO (Bertrand)
- . FRIGARMOR, transporteur quasi exclusif de RALLYE.

Cette configuration était sensiblement identique par le passé : cependant Monsieur ROYER a eu tendance à réduire légèrement le nombre de ses transporteurs.

Il conclut avec eux des accords visant à garantir un prix sur une durée annuelle (idem).

Pour Monsieur ROYER, l'adaptation aux besoins des clients (raccourcissement des délais) a été possible essentiellement grâce :

- à l'amélioration du traitement du fret en plate-forme des transporteurs-messagers (à Rennes et à Saint-Brieuc pour TFE),
- ainsi qu'au raccourcissement du délai de préparation des commandes au sein d'ELQUIN-même,
- plutôt qu'à la modernisation du réseau routier.

De la sorte, pour Paris par exemple, TFE vient charger les lots avant 17 h du jour B et les livre sur sa plate-forme d'éclatement d'Athis-Mons à 4 h du matin du jour C.

Cependant des zones "sombres" restent quasiment impossibles à livrer en jour C : l'Est et le Sud-Est de la France. Elles le sont en général en jour D. Ceci est dû à la mauvaise qualité des liaisons transversales en France.

Pour l'étranger, mis à part les pays actuellement desservis :

- l'Espagne devrait être livrée sans difficulté dans un avenir proche, puisque TFE y a procédé à des investissements conséquents,
- la Scandinavie est quasiment impossible à desservir : en effet les messagers s'y rendant opèrent de multiples opérations de chargement/déchargement au passage en RFA, cela rend aléatoire la fiabilité de la livraison dans les pays nordiques.

5.3 - Les déplacements professionnels

On distingue trois types de déplacements :

- la Direction : Monsieur Royer se rend régulièrement à Paris où de nombreuses affaires sont encore traitées. Les moyens de transport utilisés sont :

- . le train : 75 %
- . la voiture : 25 %
- . l'avion : marginal, car l'aéroport de Saint-Brieuc est fort mal desservi et le prix du voyage est très élevé.

Auparavant, la voiture n'était employée que très rarement. L'amélioration des routes (PRB et autoroute Paris/Rennes) la rend parfois intéressante (quand la destination n'est pas sur Paris-même par exemple). Mais Monsieur ROYER lui préfère le train qui est plus reposant et autorise la lecture ou l'étude de dossiers.

En Bretagne, Monsieur ROYER effectue également des déplacements à Quimper où est implanté le GIE d'achat dont fait partie ELQUIN. Malgré la qualité médiocre des voies transversales, dont Monsieur ROYER se plaint, il emprunte ces routes avec sa voiture ;

- les quatre agents commerciaux : dans une même durée ils peuvent traiter un plus grand nombre de clients. Ceci est dû à la combinaison de deux facteurs :

- la diminution de la durée unitaire des visites : elle résulte de la réduction du nombre des petits clients qui appréciaient un temps de présence relativement élevé du représentant,
- l'amélioration des routes en Bretagne et donc la diminution des temps de parcours.

Ainsi, actuellement, le commercial de Morlaix parcourt 7.000 km par mois. L'impact commercial (ou sur les coûts) est certainement positif, mais il n'est pas chiffrable ;

- le Directeur commercial : il se rend dans les centres où sont installés les grands clients hors de Bretagne (Lyon, Paris, Bordeaux). Il emprunte soit le train, soit la voiture : pour Bordeaux par exemple, le recours au train demanderait 3 ou 4 correspondances, le Directeur prend donc sa voiture.

6 - REMARQUES

Pour Monsieur ROYER, les impacts du PRB ont surtout été sensibles sur l'aménagement du territoire régional. En effet, désormais :

- les entreprises s'implantent toutes aux abords des 2 x 2 voies (en cas de délocalisation, c'est ce que Monsieur ROYER ferait lui-même). Ceci induit une désertification du Centre Bretagne,
- les entreprises de service (conseil, informatique...) s'installent à Rennes, car elles y sont en relation privilégiées avec la Bretagne Nord et la Bretagne Sud par le biais de la configuration des 2 x 2 voies. Ceci entraîne un déséquilibre régional excessif au profit de Rennes.

Pour Monsieur ROYER, la solution à ces effets négatifs passe par l'aménagement de voies routières modernes, transversales à la Bretagne.

CHAINARMOR

Adresse : ZI Plelo
22170 CHATELAUDREN

Personne rencontrée : Monsieur PALIS
Directeur Commercial

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

CHAINARMOR fabrique des armatures pour béton armé (par assemblage de ronds à béton) destinées à l'usage du bâtiment ou, à la limite, du petit génie civil.

2 - HISTORIQUE

En 1983, l'entreprise s'est déplacée de Lanvollon à Châtelaudren. Lors de la forte dépression du bâtiment après le premier choc pétrolier, la concurrence s'est sévèrement exacerbée sur le créneau occupé par CHAINARMOR : devant l'usage courant du dumping chez ses confrères, l'entreprise a pris le parti de procéder à d'importants investissements pour abaisser ses prix de revient.

Par ailleurs, contrairement à ses concurrents qui se spécialisent généralement sur un type d'armature, CHAINARMOR s'est donnée les moyens de pouvoir offrir à sa clientèle l'ensemble de la gamme de produits (y compris en particulier les armatures utilisées pour les planchers).

La production et les effectifs ont évolué comme suit :

	1970	1980	1987
Tonnages mensuels	60 t	200 t	entre 600 et 900 t
Effectifs	15	nc	66

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

Le nouveau terrain de CHAINARMOR est situé à 500 mètres de l'échangeur de Châtelaudren.

L'entreprise n'est pas embranchée au fer.

4 - RELATIONS GENERALES AU TRANSPORT

Pour le transport public, l'entreprise traite directement avec les transporteurs. Elle travaille assez régulièrement avec un volant de 10 à 15 transporteurs. Il sont plus nombreux qu'autrefois. Les relations, surtout, ont changé : auparavant CHAINARMOR devait faire appel à eux, désormais ce sont eux qui proposent spontanément leurs services, à la recherche de fret.

Par ailleurs, l'entreprise possède un parc de véhicules en propre : 6 tracteurs pour une douzaine de semi-remorques.

A plusieurs reprises les commerciaux de la SNCF ont contacté CHAINARMOR. Aucun accord ne s'est jamais produit in fine : manque de dynamisme de la SNCF, désaccord sur les prix...

5 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

5.1 - Les approvisionnements

Ce sont essentiellement des laminés d'acier ou des fils.

Les origines en sont :

- la Région Parisienne à 75 %
- l'étranger à 25 % (RFA et Belgique surtout, Italie dans une moindre mesure et Grande Bretagne occasionnellement)

Le recours à tel ou tel marché étranger est fonction des prix relatifs. Des substitutions ponctuelles peuvent intervenir entre imports et production nationale, mais globalement la répartition 75 %/25 % a été stable dans le temps.

En 1975, CHAINARMOR panachait largement les achats "départ" et "franco". Désormais elle traite tout en achat "départ" sur la France, assurant le transport avec sa propre flotte.

De la sorte, elle rationalise son organisation pour minimiser ses retours à vide.

Depuis l'étranger, les aciers sont achetés franco (ils ne sont pas sur des courants de retour à vide des véhicules de l'entreprise).

CHAINARMOR travaille généralement avec un mois de stock, puisqu'elle produit quasiment sur mesure. Il est arrivé que les producteurs d'acier lui imposent de prévoir ses commandes deux mois à l'avance. Mais aujourd'hui, inversement, certains producteurs savent répondre à une commande de CHAINARMOR sous 8 jours.

L'entreprise s'adresse directement aux producteurs et non pas à des négociants.

5.2 - La production

On distingue clairement deux types de clientèle :

- les négociants

- les entreprises de BTP, sur leurs chantiers.

Ce sont ces dernières qui sont les plus exigeantes sur les délais. La part des clients qui imposent des délais plus tendus (sous 48 heures) est croissante ; plus rares sont ceux qui accordent des délais courants de 8/10 jours .

Plus que la condition du transport, c'est le temps de fabrication qui est limitant pour s'inscrire dans un délai donné, car les armatures sont assemblées sur mesure.

L'aire de marché est schématiquement l'Ouest augmentée des Normandies, selon la structure suivante :

- Bretagne + Pays de Loire : à 70 %
- Région Parisienne : à 20 %
- les Normandies : à 10 %

Les points de livraison sont fort disséminés ; le poids des chantiers induit en outre une grande fluctuation des points effectifs de livraison.

En 1975, l'aire de marché se limitait à la Bretagne.

L'extension enregistrée est la conséquence de la politique intensive d'investissement (cf.paragraphe 2) : pour écouler les nouveaux volumes produits CHAINARMOR s'est naturellement tournée vers l'extérieur de la Bretagne, car ce dernier marché était saturé avec la concurrence.

Si l'amélioration des voies routières n'est pas à l'origine de cette extension de l'aire de marché, elle en a tout de même modelé les directions.

Ainsi, à distance équivalente de l'usine, Nantes s'est plus développée que Caen, car l'entreprise accorde une préférence au premier marché nettement plus accessible via Rennes que le second qui est rebutant à cause de son accès difficile (idem pour Saint Malo) particulièrement pour la clientèle-chantier.

5.3 - Les déplacements professionnels

La Direction se déplace :

- plusieurs fois par semaine en région. Elle a recours à la voiture,
- au moins trois fois par mois sur la Région Parisienne. Le voyage a lieu en voiture lorsque plusieurs personnes se déplacent ensemble (économie de coût) ou que la destination n'est pas sur Paris-même, ce qui est souvent le cas.

Les commerciaux, l'un basé à Quimper, l'autre sur place, se partagent la clientèle par nature (chantiers/négociants) ; ils couvrent donc tous deux un vaste territoire. Leur confort en a été amélioré, mais l'impact sur l'efficacité d'un commercial n'a pas pu être mis en évidence.

En revanche, là encore, les commerciaux hésitent à se rendre à Caen (3h 30) et non pas à Nantes (2h 15) ce qui influence la forme de l'aire de marché.

6 - AMELIORATION DES INFRASTRUCTURES

La Route des Estuaires serait tout particulièrement appréciable.

L'axe vers Lorient ou Quimper devrait être modernisé : malgré son état relativement mauvais il est tout de même emprunté par certains.

SOCIETE CHARETON

Adresse : **22, Place du Centre**
22202 GUINGAMP - Tel. 96.43.79.30

Personne rencontrée : **Monsieur MARTIN,**
Responsable des Approvisionnements

1 - DESCRIPTION DE L'ACTIVITE ET HISTORIQUE :

La Société CHARETON est une chaîne de distribution qui possède 8 magasins en Bretagne : 2 hypermarchés et 6 supermarchés. La vente s'effectue sous les enseignes MAMMOUTH et FESTIVAL.

Sept points de vente sont situés dans les Côtes du Nord (l'entreprise est née à Guingamp) à Guingamp, St Briec, Paimpol et Etables ; le huitième point de vente est localisé à Nantes. Tous ces points de vente sont alimentés par un entrepôt central situé à Guingamp.

CHARETON emploie 540 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 267 MF.

2 - SITUATION PAR RAPPORT AUX MODES DE TRANSPORT :

L'entrepôt central a été construit à proximité de la voie rapide, à côté d'un point de vente. Les points de vente sont (à part Paimpol) situés sur ou à proximité (moins de 10 km) de la voie rapide.

L'entrepôt central n'est pas embranché ; il existe une gare SNCF à Guingamp et dans la plupart des localités où sont situés les points de vente.

3 - RELATION GENERALE AU TRANSPORT :

Les approvisionnements sont livrés à l'entrepôt central par des transporteurs publics, affrétés par les fournisseurs.

Les livraisons sont effectuées de l'entrepôt central vers les points de distribution par la route et avec les propres camions de l'entreprise sauf:

- pour le point de vente de Nantes pour lequel la Société utilise un transporteur public,
- pour les produits fins et surgelés qui sont véhiculés par un transporteur privé qui dispose de camions frigorifiques.

Dans les cas d'affrètement, la logistique reste assurée par l'entreprise elle-même.

4 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION :

4.1 - Les approvisionnements :

Depuis 1975, la situation est inchangée sauf pour des produits comme les eaux minérales ou les lessives auparavant livrés par fer (avec un transbordement par route) et qui sont maintenant livrés par la route. Dans ce cas, la construction de la voie rapide a joué un rôle en permettant une accessibilité plus rapide de la Bretagne.

Les principaux produits reçus sont :

- les liquides en provenance de Bordeaux ou de la Vallée du Rhône (vins), de la Région Parisienne (eaux minérales) et d'Alsace (bières) ;
- l'épicerie et les produits d'entretien qui viennent de nombreux endroits en France,
- les conserves, le sucre et le lait ont pour origine Nantes : sa région et son port,
- la viande et les produits frais sont la plupart du temps d'origine locale.

4.2 - Les livraisons dans les points de vente :

L'entreprise CHARETON possède trois camions : un tracteur avec deux remorques (38 t) et deux camions de 20 tonnes.

Les hypermarchés sont livrés une fois par jour et les supermarchés deux fois par semaine.

Le point de vente de Nantes est livré par un transporteur public local (avec un contrat au voyage) car il a des possibilités de frêt retour vers Guingamp (sucre).

Les produits frais et les surgelés sont entreposés à St Briec chez un prestataire de services qui livre les magasins directement (car les camions de l'entreprise n'ont pas d'équipement frigorifique).

La mise en place et l'achèvement du plan routier breton a eu pour conséquence une amélioration en général des relations entrepôt central-points de vente. La relation avec Nantes en particulier se fait plus rapidement Aujourd'hui, le camion part le soir ou même très tôt le matin et, en revenant dans l'après-midi, il a le temps d'effectuer un tour supplémentaire vers Paimpol ou Etables.

Pour aller à Nantes depuis Guingamp le transporteur passe par Rennes (25 km de plus) plutôt que d'emprunter la diagonale directe par Mur de Bretagne, Pontivy et Locminé, plus courte en kilomètres, mais plus longue en temps (en outre les routes y sont gelées l'hiver).

Notre interlocuteur pense que la Bretagne manque aujourd'hui de liaisons transversales à deux fois deux voies (Saint Briec-Vannes par exemple).

4.3 - Les déplacements professionnels :

30 cadres et chefs de rayon sont concernés par les déplacements.

En 1975, le déplacement Guingamp-Paris s'effectuait à 100 % par la voie ferrée.

Aujourd'hui, 20 % des trajets sont réalisés par la route, notamment vers la centrale d'achat de Rueil.

La fréquence des déplacements vers Paris est de 3 à 10 fois par an selon les personnes.

A l'intérieur de la Bretagne, entre le siège et les magasins la fréquence des déplacements est d'une fois par semaine en moyenne. Les gains de temps sont surtout conséquents sur la relation Guingamp-Nantes (2H 30 au lieu de 3 heures).

MORBIHAN

LA SURGELATION LORIENTAISE

Adresse : 1, rue Maurice Le Léon
56100 LORIENT
tel. 97.37.49.27.

Personne rencontrée : Monsieur BOUDEHEN
P.D.G.

1 - ACTIVITE DE LA SOCIETE ET HISTORIQUE

Dans les années 1960/1970, Monsieur BOUDEHEN était salarié chez un mareyeur de la place de Lorient : ATLANTIC MAREE. Cette entreprise a lancé vers 1970/1971 un département de surgélation.

En 1976, ce département a été filialisé, prenant la raison sociale "ATLANTIC GEL" et Monsieur BOUDEHEN en a pris la direction.

Ce dernier a quitté l'entreprise en 1982 pour fonder sa propre société "LA SURGELATION LORIENTAISE" qui produit des poissons surgelés.

L'évolution de celle-ci s'est traduite par les chiffres suivants :

	1983	1988
Chiffre d'affaires	19 MF	50 MF
Effectifs	25	60

Par ailleurs ATLANTIC MAREE a subi plusieurs revers depuis les années 1970 pour être actuellement en dépôt de bilan.

2 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

LA SURGELATION et ATLANTIC MAREE sont toutes deux situées sur la zone portuaire de Lorient. Elles sont donc directement reliées aux 2 x 2 voies, sans feu tricolore, par une pénétrante rapide.

La zone portuaire est traversée par des voies ferrées, mais aucune des deux entreprises n'est embranchée. La suppression de ces dessertes ferrées aurait été évoquée dernièrement.

3 - RELATION GENERALE AU TRANSPORT

Les approvisionnements sont achetés franco. Les ventes sont effectuées soit franco, soit "départ", en fonction des accords commerciaux avec le client.

Ces deux situations prévalaient dans le passé.

Jusque dans les années 1965/1970, Monsieur BOUDEHEN avait largement recours au fer :

- en "frais" essentiellement
- mais aussi au début de la surgélation (avec de la carboglace).

Il a également utilisé le conteneur, mais le système ne s'est pas avéré pratique puisque l'entreprise n'était pas embranchée. Mais le service ferroviaire s'est rapidement dégradé devant l'offre routière qui permet du bout en bout, avec souplesse.

Lorsqu'il maîtrise le transport, Monsieur BOUDEHEN traitait et traite toujours directement avec quelques transporteurs spécialisés dans le surgelé.

L'entreprise ne possède pas de véhicule en propre.

4 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

4.1 - Les approvisionnements

Ils sont acheminés par la route.

L'entreprise s'approvisionne dans les ports de la façade atlantique, de la Bretagne Sud (Guilvinec, Loctudy, Sainte-Guérolé le plus à l'Ouest, Concarneau...) jusqu'à Arcachon et Biarritz.

En 1970/1975 Monsieur BOUDEHEN ne descendait pas aussi loin dans le Sud pour s'approvisionner. Deux raisons expliquent cette évolution

- l'amélioration des systèmes de télécommunications, centrales pour un métier qui relève du "trading", en particulier en amont,
- la modernisation des voies routières.

Pour garantir la meilleure qualité de sa production, Monsieur BOUDEHEN est tenu de demander la meilleure fraîcheur possible du poisson, ce que favorise la construction de voies à caractéristiques autoroutières.

Les emballages proviennent traditionnellement de Carhaix (Bretagne Centre) et comme pour le gaz destiné au tunnel, le transport n'intervient pas.

4.2 - La production

Depuis l'automne 1988, Monsieur BOUDEHEN entreprend un nouveau créneau assimilable à du frais (poisson en barquette sous film). Mais la production portait exclusivement jusqu'alors sur du poisson surgelé.

La clientèle de base a toujours été composée de grossistes et d'industriels. Avec le développement des libres services surgelés, quelques clients bretons ont fait apparition qui viennent prendre livraison de leurs commandes avec leurs propres véhicules.

Pour le nouveau produit, la clientèle sera des GMS, c'est ce créneau que Monsieur BOUDEHEN envisage de développer le plus.

La contrainte sur ce produit sera beaucoup plus forte que sur les surgelés, car il est assorti d'une DLV (date limite de vente) de 11 jours. Ainsi, le principal client actuel est une GMS qui demande à être livrée directement sur une plate-forme en Région Parisienne entre 24 h et 4 h, plate-forme à partir de laquelle elle assure elle-même la distribution vers ses 12 magasins.

Les contraintes sur les surgelés ne sont pas fortes, car il ne s'agit pas de denrée périssable. En outre, l'entreprise dispose de stocks importants qui lui permettent de faire face aux commandes. Jusqu'à aujourd'hui, le seul impératif imposé à l'entreprise correspond à une activité marginale : Monsieur BOUDEHEN achète et exporte vers la RFA pour le compte d'une entreprise allemande du poisson frais qui partant en jour A doit atteindre le Nord de l'Allemagne en jour C avant 5 heures du matin.

Malgré tout, depuis l'amélioration des routes Rennes/Lorient et Rennes/Nantes, les schémas ne sont plus "départ jour A/livraison jour C" mais "départ en A/livraison en B".

Les zones de chalandise sont :

- France entière : 60 %
- étranger (Belgique, Italie, USA, Japon, Israël...) via des conteneurs au départ du Havre ou de Marseille : 40 %.

En 1975, l'exportation ne représentait qu'entre 5 et 10 % : ce n'est pas le transport qui est à l'origine du développement du marché à l'export, mais la politique commerciale (par les Salons et Foires internationaux...).

Pour le transport, l'entreprise est en relation avec plusieurs transporteurs dont chacun est spécialisé en surgelé sur une ou plusieurs lignes :

- GAUDEFROID sur le Sud de la France
- GELT
- TRADIMAR...

A destination de la France, il s'agit principalement de groupage, tandis que l'entreprise n'envoie quasiment que des charges complètes à l'exportation.

Monsieur BOUDEHEN a été marqué par le manque d'augmentation sur les prix des transports ces dernières années : il attribue ce phénomène aux baisses de prix de pétrole et peut-être à une réduction des coûts d'exploitation des véhicules suite à un plus grand usage des voies à caractéristiques autoroutières.

4.3 - Les déplacements professionnels

Ils concernent quasi exclusivement Monsieur BOUDEHEN et ils ont pour destination :

- les ports bretons
- Paris essentiellement.

Pour les premiers, des gains de temps et de sécurité ont été permis.

Pour Paris, Monsieur BOUDEHEN a toujours pris l'avion au départ de Lorient dont la desserte est jugée adaptée.

Monsieur LE LEUCH ne fait plus appel à la SNCF depuis le début des années 1960 : jusque là, elle était performante. Depuis, elle a perdu son avantage, au point qu'elle est désormais qualifiée "totalement hors course", n'étant pas en mesure de répondre aux exigences actuelles.

4 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

4.1 - Les approvisionnements

Certains poissons ne sont plus disponibles localement (merlu...). Aussi, LE LEUCH achète-t-il des produits dans d'autres ports, ce qu'il ne pratiquait pas en 1970/1975 :

- à Roscoff, Quiberon... : il assure l'enlèvement de la marchandise avec son véhicule. Dans ce cas, son chauffeur traverse la Bretagne Centre par les voies départementales Nord-Sud (via Carhaix) et n'emprunte donc pas les voies rapides. En cas de chargement trop lourd, il confie le surplus à un transporteur,
- à Concarneau : ce sont les mareyeurs qui gèrent le transport.

4.2 - Les ventes

LE LEUCH ne travaille pas sur Rungis, ce qui n'est pas courant. Il estime que la concurrence des hollandais est trop forte : en effet, ils bénéficient d'un parcours d'accès totalement autoroutier, ce qui n'est pas le cas des bretons du Sud (cf. Rennes/Lorient ou Rennes/Vannes).

Son aire de marché n'a pas vraiment évolué depuis 1975. Elle comprend l'ensemble du territoire national hors Paris, mais plus spécifiquement la région lyonnaise et le centre de la France. Les exportations sont marginales.

La structure du type de clientèle a été également stable sur la période :

- centrales d'achats
- grandes surfaces
- grossistes
- détaillants.

Auparavant, les clients demandaient un jour C. Aujourd'hui, ils exigent un jour B : un départ en jour A entre 12 h et 14 h pour une livraison en jour B à 4 h pour les halles et avant 8 h pour les grandes surfaces.

Pour Monsieur Le LEUCH l'amélioration des routes n'a pas apporté grand chose à ses aires de marché, d'autant que de nombreux manques continuent de se faire durement sentir :

- Lorient/Rennes qui pénalise encore plus le rallongement du trajet par Paris pour se rendre à Lyon par exemple : les véhicules passent donc par Nantes/Bourges/Moulins,
- une section qui n'est toujours pas aménagée "depuis 20 ans" entre Vannes et Rennes à hauteur de La Roche Bernard.

MARLOR

Adresse : S.A. MARLOR
Magasin n° 100
Port de Pêche
56100 LORIENT

Personne rencontrée : Monsieur GUILLET
P.D.G.

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE ET HISTORIQUE

Monsieur GUILLET est mareyeur-expéditeur ; il traite tous poissons et crustacés.

Il dispose d'une agence aux Sables d'Olonne.

L'objectif de court terme correspond à des expéditions de produits finis de 30 tonnes par semaine, contre 8 à 10 tonnes dans les années 1970.

Les effectifs ont crû de 10 personnes à 25.

2 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES

A Lorient, l'établissement est situé sur le port de pêche même (cf. Etablissements Le Leuch).

3 - RELATION GENERALE AU TRANSPORT

Les approvisionnements sont achetés majoritairement en franco, mais une part l'est "départ".

Les ventes se font selon les deux procédés, en fonction de la négociation commerciale avec le client.

Ces situations ont été stables dans le temps.

Lorsqu'il est responsable du transport, Monsieur GUILLET a toujours eu recours, en direct, au transport routier. Il utilisait indirectement le fer lorsqu'à une époque ses transporteurs (TRADIMAR, MELEDO,...) sous-traitaient une fraction de leurs chargements à la SNCF (ils ont cessé au début des années 1980).

4 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

4.1 - Les approvisionnements

Historiquement, les matières premières provenaient du port de Lorient. Avec les aléas de la pêche et les déplacements des zones de pêche, d'une part, et dans le souci d'offrir une large gamme de produits d'autre part, MARLOR s'est progressivement approvisionnée dans les ports de la côte Sud de la Bretagne (de Guilvinec à Concarneau, Douarnenez...) et à Boulogne et à Roscoff pour des produits d'importation du Danemark et d'Irlande...

Les achats dans les ports bretons se font en pool par plusieurs mareyeurs de la place de Lorient de sorte à rationaliser les rotations inter-ports des transporteurs. La construction de la voie rapide a permis de rapprocher ces points d'approvisionnements (20 mn pour Concarneau contre 1 1/4 heure auparavant).

Mais la part des importations est croissante et Monsieur GUILLET cherche à "shunter" Boulogne, actuelle porte de la Scandinavie, en organisant le retour en charge de transporteurs bretons à partir de Belgique, Pays-Bas et RFA depuis leurs ports de Mer du Nord.

Les approvisionnements en provenance des ports de Nantes et du Sud sont traités par l'agence des Sables d'Olonne qui les commercialise.

Les caisses en polystyrène ont une origine régionale.

4.2 - Les ventes

La clientèle est composée :

- de grossistes
- de centrales d'achat
- de mandataires sur les M.I.N. (Marché d'Intérêt National) de Rungis, Bordeaux, Lyon, Marseille.

Géographiquement, les destinations sont :

- la Bretagne : marginal (hors Rennes)
- Rennes : 2 %
- le reste de la France : 73 % (dont 5 à 10 % pour Rungis)
- exportations : 25 %.

Le marché à l'exportation en frais est nouveau : auparavant il ne concernait que le congelé qui n'est qu'une activité très mineure. Mais Monsieur GUILLET ne relie pas le développement de ce marché aux conditions de transport. Il est le résultat d'un choix volontariste de l'entreprise qui s'est dotée, dans ce but, d'un outil de travail performant (comparé en particulier à celui de la grande majorité des mareyeurs de Lorient).

Le marché régional est négligeable car pour Monsieur GUILLET :

- être mareyeur exclut en règle générale la possession de véhicules pour opérer soi-même le transport (des exceptions sont à noter, comme FURIC par exemple à Guilvinec qui livre lui-même à Saint-Brieuc ou à Morlaix) ;
- or, c'est sur la Bretagne que l'offre de transport public est la "moins souple". A savoir que les transporteurs spécialisés en marée n'y ont pas développé de ligne.

La conséquence en est un très faible niveau de desserte et en tous cas, un prix de transport élevé : ainsi, pour un envoi sur Pontivy, Monsieur GUILLET a dû payer le transport 30 % plus cher que sur Lorient/Rungis.

De toute manière, les petits grossistes bretons viennent en général s'approvisionner dans les ports de la région.

Pour Monsieur GUILLET ce sont les transporteurs qui ont bénéficié des améliorations, car ces derniers ont vu les contraintes se tendre aux deux extrémités ; plus précisément, sur le port de Lorient les mareyeurs ont des retards chroniques pour la mise à disposition des marchandises : ainsi pour une arrivée contrainte à Bordeaux à 23 h 30 les mareyeurs devraient avoir préparé les lots à 16 heures, où dans la pratique ce n'est le cas qu'entre 17 h et 17 h 30 (à l'origine on trouve des dysfonctionnements au niveau de l'ensemble des professions concernées sur le port).

A Rungis, la situation se serait considérablement dégradée. L'ouverture officielle du marché reste 4 heures du matin, la cloche d'appel des acheteurs sonnant à 5 h. Cependant, les mandataires du MIN imposent une arrivée à 23 h 30, car dans la réalité les transactions commencent dès 2 h. La concurrence étrangère (hollandaise principalement) a tiré vers le bas l'heure de livraison en touchant Rungis à 22 h (voire 21 h) compte tenu de leur proximité relative et d'un trajet totalement autoroutier (elle exige en échange un règlement au comptant, ce que n'obtiennent pas les mareyeurs bretons).

JOEL GAILLARD

Adresse : ZI de Kerpièche
56500 LOCMINE

Personne rencontrée : Monsieur AZIZ
Responsable Transport-Distribution

1 - L'HISTORIQUE ET L'ACTIVITE

La Société JOEL GAILLARD est implantée à Locminé depuis 14 ans. C'est une entreprise agro-alimentaire spécialisée dans la fabrication des pâtes jaunes (madeleines). Elle a fait l'acquisition il y a un an de deux autres établissements situés à Concarneau et Bar le Duc (Meuse).

En 1980 35 personnes travaillaient dans l'usine, aujourd'hui l'entreprise emploie 70 personnes qui ont réalisé en 1987 un chiffre d'affaires de 12 MF (dont 15 % à l'export dans les pays de la CEE). L'activité de la Société est en forte croissance, son chiffre d'affaires augmentant de + 30 % à + 60 % chaque année.

2 - LA RELATION AU TRANSPORT

L'entreprise n'est pas embranchée fer, elle n'a jamais utilisé la SNCF. Pour des raisons de souplesse (JOEL GAILLARD travaille en 3 x 8 et les livraisons ont lieu toute la journée) la Société a toujours utilisé la route comme mode de transport.

Une personne de JOEL GAILLARD (Monsieur AZIZ) s'occupe du transport et assure les relations avec les 9 transporteurs privés qui travaillent avec l'entreprise. Deux transporteurs ont une antenne à Locminé (MELEDO et TFE). JOEL GAILLARD passe un accord annuel de tarification "tacite" avec chaque transporteur. Le système actuel fonctionne ainsi depuis 14 ans.

3 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

3.1 - Les approvisionnements

JOEL GAILLARD reçoit ses matières premières par la route et franco de port.

Les principaux produits reçus sont :

- le **beurre** livré depuis la Normandie par ELLE et VIRE à raison d'une citerne par jour. Auparavant c'était l'établissement ELLE et VIRE de Pontivy qui approvisionnait JOEL GAILLARD, mais il est devenu plus cher que les normands,
- la **farine** livrée chaque jour en citerne depuis Rennes (1 camion),
- le **sucre** qui provient de Paris à raison d'une citerne par jour,
- les **oeufs** : livrés chaque jour (un camion) par une coopérative voisine (15 km),
- les **emballages-cartons** également de provenance régionale puisqu'il sont fabriqués à Josselin à 25 km de Locminé.

3.2 - Les livraisons

Les produits fabriqués par Joel GAILLARD sont vendus aux grossistes et aux grandes surfaces. Tous les clients sont livrés franco par les transporteurs privés affrétés par l'entreprise. Seuls les clients allemands viennent chercher eux-mêmes leurs produits.

Les principaux pays et régions clients de l'entreprises sont, par ordre d'importance :

- la région Rhône-Alpes,
- la région parisienne, le Nord et le Benelux,
- l'Est,
- la Suisse, l'Italie et la RFA
- la Normandie,
- le Sud-Ouest,
- la Bretagne,
- le Massif Central et le Sud-Est.

L'amélioration du réseau routier en direction de l'Est et du Nord a généré des gains de temps importants pour le transport des produits de l'entreprise : Paris-Locminé se fait aujourd'hui en 4h 30 au lieu de 6 heures. L'achèvement de la voie rapide entre Rennes et Locminé permettra d'atteindre la capitale régionale en 45 minutes au lieu d'une heure.

En direction du Sud de la France la construction de la voie rapide entre Vannes et Nantes permet aux camions de partir plus tard le soir pour livrer le lendemain les clients en Rhône-Alpes ou dans le Sud-Ouest. Cependant, le non doublement actuel des voies de communication au Sud de la Loire et le long du fleuve entraînent des pertes de temps importants en comparaison des relations avec le Nord et l'Est du pays.

Ces améliorations du réseau routier (autoroute, 2 X 2 voies) ont pour conséquence une réduction des coûts de transport sur les parcours concernés ; c'est ainsi que pour la liaison Locminé-Paris (livraison en fin de soirée) le coût de transport s'élève à 4.000 F alors que pour la liaison Locminé-Périgueux (livraison avant midi le lendemain) le coût de transport est de 6.500 F.

4 - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

Quatre personnes ont l'occasion de se déplacer : le Directeur 3 fois par mois et les trois commerciaux tous les jours. La route est utilisée jusqu'à 600 km et l'avion au-delà à partir de l'aéroport de Lorient.

L'amélioration du réseau routier a pour conséquence une augmentation de l'utilisation de la voiture par rapport à l'avion.

5 - LES AMELIORATIONS SOUHAITEES

La première amélioration attendue, c'est la mise à 2 x 2 voies de la section de la N 24 entre Baud et Rennes. L'achèvement des travaux permettra un gain de temps de 30 minutes en voiture et de 45 minutes en camion sur le parcours Locminé-Rennes.

La deuxième amélioration souhaitée serait la mise à 2 x 2 voies de la relation transversale Vannes-St Briec par Pontivy et Loudéac.

Le siège est implanté à Languidic (56) et les usines :

- à Languidic (56)
- à Saint Jean Brévelay (56)
- à Landerneau (29).

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX MODES DE TRANSPORT

L'entreprise est située à proximité de la gare de Baud, sur une voie ferrée secondaire (1). Elle n'est pas embranchée.

Elle est également située sur l'ancienne route de Lorient à Rennes (nationale déclassée en départementale). Elle est aujourd'hui à proximité de la voie rapide construite entre Lorient et Baud. Mais au-delà, entre Baud et Rennes, les aménagements ne sont que partiels et le doublement complet n'est prévu qu'en 1992.

4 - RELATION AU TRANSPORT

L'entreprise n'a pas recours à un commissionnaire et cela n'a jamais été le cas (2). Cependant elle s'attache les services d'un consultant qui l'aide à organiser son transport (par sa connaissance du transport et de son organisation et à l'aide d'outils micro-informatiques).

Le ramassage, comme les expéditions (franco pour l'essentiel), relèvent de l'entreprise. Il en est de même pour les transports inter-établissements (volailles

(1) En revanche, cette gare est quasiment un embranchement particulier pour le département d' UNICOPA qui traite les céréales.

(2) En effet, l'entreprise est capable de maîtriser un transport qui est très régulier d'une semaine sur l'autre : jour A, gros départs sur l'Est ; jour B, gros départs sur l'Ouest,... Cela permet d'établir des relations régulières avec des transporteurs.

abattues dans les deux autres usines de Landerneau et de St Jean Brévelay qui sont centralisées à Languidic pour les expéditions).

5 - LE CHOIX MODAL ET SA JUSTIFICATION SELON LA NATURE DES TRANSPORTS

5.1 - Les approvisionnements

5.1.1 - Nature

Il s'agit essentiellement de ramassage chez les adhérents des coopératives sociétaires d'UNICOPA

La gestion de la collecte est simple comparativement à celle du lait. En effet :

- un éleveur est visité environ une fois par trimestre, à une date connue longtemps à l'avance et quasiment déterminée par UNICOPA, car c'est l'entreprise qui donne l'ordre à l'accoureur d'alimenter un éleveur donné à une période donnée,
- un camion dessert un seul point de ramassage lors d'une tournée.

5.1.2 - Origines

Elles sont réparties dans un rayon d'environ 70 km autour de l'usine. L'implantation de ces "fournisseurs" est stable dans le temps puisqu'ils correspondent à des coopératives qui ne changent pas.

5.1.3 - Mode de transport utilisé et justification :

Le ramassage est exécuté par route et en propre.

A cet effet, les usines disposent de camions équipés de caisses à claire-voie (11 à Languidic, 3 à Landerneau, 5 à St Jean Brévelay). Chacune gère ses tournées de ramassage.

Les conditions de circulation ne sont pas pénalisantes sur les petites voies "de drainage" parcourues par les camions car :

- supportant de faibles trafics, elles ne sont pas encombrées,
- les chauffeurs sont locaux et connaissent bien les techniques de conduite sur ces voies, en particulier en cas de verglas (l'Equipement ne protégeant pratiquement pas hors des grands axes).

5.2 - Les produits

5.2.1 - Nature et volume

Ce sont des volailles prêtes à cuire, entières ou découpées. Elles demandent donc un transport sous température dirigée.

600.000 volailles sont traitées par semaine, soit pour les produits frais et pour un mois type (Avril 1988), 6.550 envois d'un poids moyen de 420 kg (2.500 de moins de 90 kg et seulement 460 de plus d'une tonne).

5.2.2- Destinations

Les implantations des clients se répartissent actuellement comme suit en tonnages :

- Ile de France :	50 %
- Grand-Ouest :	10 %
- Nord :	10 %
- Alsace-Lorraine :	10 %
- Lyon-Rhône-Alpes :	7 %
- Sud-Ouest :	3 %
- Marseille :	3 %
- Exports (Grande-Bretagne, Espagne, Suisse, Belgique..)	7 %

On assiste à un renforcement de l'Ile de France comme principale cliente au détriment des régions car les exigences évoluent de la même façon. Dans les années 1970, les produits abattus en jour A pouvaient être livrés à Strasbourg ou à Marseille en jour C, dans le Nord en jour B l'après-midi...

Aujourd'hui, un jour B parfait est exigé, pour permettre une mise en place en magasin à 8/9 heures.

Cette contrainte est le fruit d'une double cause :

- volonté des commerçants finaux de pouvoir vendre pendant plus longtemps le produit,
- normes sanitaires, qui sont de plus en plus strictes sur les délais entre abattage et consommation du produit.

5.2.3 - Mode de transport employé et justification

L'entreprise ne fait appel qu'à des transporteurs routiers. Elle travaille avec une trentaine de transporteurs spécialistes du froid, dont des "éclateurs", avec une logique de lignes. Ce sont :

- soit des entreprises de taille moyenne ou grande :

- . MELEDEAU
- . TFE
- . STG
- . MARTIN
- . POSTIC (Pontivy),

- soit des artisans (qui ont au plus 5 ou 6 camions).

La route offre une qualité de service que ne garantit pas le fer. Avant 1970, l'entreprise a eu recours au fer, mais elle a abandonné et a la ferme intention de ne pas y revenir. La SNCF est jugée très fiable en temps ordinaire, sauf lorsque un incident se produit (grève ou autre) : il est alors impossible d'obtenir une information. En cas de retard, la position du wagon n'est pas connue, le moment de livraison effectif non plus. En outre, il est impossible actuellement d'atteindre Rungis par le fer, dans les délais impartis.

Cependant, parmi les transporteurs routiers, on trouve des transporteurs routiers qui respectent les délais et d'autres qui ne les respectent (chroniquement) pas.

Le transport routier a permis de répondre à l'évolution dans le temps des exigences des clients. Le meilleur exemple sera celui de Rungis ; en effet :

- au début des années 1970, les produits devaient y arriver vers 6/7 heures du matin. Il fallait environ 10/11 heures de transport,
- aujourd'hui, il faut atteindre Rungis entre minuit et minuit trente.

Cela n'est rendu possible que parce qu'il suffit de 6 heures de route actuellement.

Pour Monsieur GOINARD, l'aire de marché n'a pas évolué (en surface). Il apparaît plutôt que l'amélioration des routes (en direction de Paris) a permis en fait de ne pas perdre de marchés. En effet, sans les réductions de temps de parcours, il n'aurait pas été possible de répondre aux conditions imposées par les clients parisiens.

Les conditions d'exploitation de l'entreprise ont dû évoluer dans le temps. Au début des années 70, tous les camions quittaient l'entreprise entre 17 heures et 22 heures, quelles que soient les destinations. Aujourd'hui, après 18 heures, plus aucun camion ne procède à l'enlèvement de marchandises.

Inversement, actuellement un enlèvement sur cinq a lieu avant midi pour répondre par exemple aux conditions de livraison à Metz ou à Marseille. Nice reste inaccessible à l'entreprise car la faible taille des unités de charge entraîne le recours au groupage/dégroupage qui induit des temps origine/destination plus élevés.

La livraison en produits frais de Bilbao (*via* Biarritz) et de Barcelone (*via* Perpignan) serait possible et est envisagée, mais pas celle de Madrid. Pourtant actuellement, seuls des produits surgelés (activité mineure de la société) sont expédiés sur l'Espagne.

5.3 - Les déplacements professionnels

- Les relations au siège qui est situé à Morlaix : elles ont été considérablement facilitées par l'amélioration de l'axe secondaire Nord-Sud Lorient/Carhaix/Morlaix,
- les relations commerciales (cas de Monsieur GOINARD) : elles sont (et ont été) très majoritairement assurées en avion. L'aéroport utilisé est celui de Lorient. A terme, le choix se fera entre avion et TGV (offre équivalente pour une desserte TGV de Paris en 3h30 à partir de Lorient).

N.B. - La concurrence est installée sur la plupart du territoire national : la Vendée, les Pays de la Loire, l'Orléanais (passé récemment d'une exploitation artisanale à l'industrialisation), les Landes, le Gers, l'Allier, le Bourbonnais, l'Ardèche, la Drôme, le Gard, le Nord. La Bresse a totalement périclité.

GLON

Adresse : Etablissements GLON
Saint-Gérand
BP 61
56 302 PONTIVY CEDEX
Tel. 97 28 39 39

Personne rencontrée : Monsieur A. GLON
P.D.G.

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE ET HISTORIQUE

GLON produit des aliments pour tout bétail. Depuis 1984, elle a adjoint une nouvelle production à son activité traditionnelle : les tourteaux "détoxifiés".

Le siège, qui était situé à Pontivy, a été déplacé en 1988 sur les terrains d'une nouvelle usine au Nord de l'agglomération.

Les implantations d'usines sont :

- Pontivy (zone industrielle)
- Saint-Gérand
- Montauban en Bretagne (à proximité de Rennes)
- Vitré (par rachat).

Le volume d'activité de l'entreprise a évolué comme suit :

	1970	1975	1980	1988
Production physique	76.000 t	174.000 t	370.000 t	750.000 t
Effectifs	n.c.	180	n.c.	240

Le chiffre d'affaires correspondant était de deux milliards de francs.

L'investissement moyen annuel est compris entre 1 et 1,5 % du C.A.

2 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

Les usines de Pontivy et Saint Gérard sont situées sur la route Lorient (Baud)/Saint-Brieuc ; elles sont donc distantes des voies express de 30 km vers le Sud et de 65 km vers le Nord.

Elles sont toutes deux embranchées au fer.

3 - RELATION GENERALE AU TRANSPORT

Les approvisionnements sont achetés franco.

La production est vendue franco au niveau local ; tandis que les tourteaux détoxifiés sont vendus soit "départ" soit "franco" en fonction des rapports commerciaux avec les clients.

L'entreprise n'a pas de véhicules routiers en propre, mais elle a des contrats avec plusieurs transporteurs, dont de nombreux véhicules (semi-remorques bennes) sont à ses couleurs. GLON a incité ces transporteurs à investir massivement pour constituer cette flotte lorsque l'entreprise a dû abandonner le transport ferré en 1983.

En effet, alors, avec la suppression de l'Annexe B Ter, la SNCF a augmenté de 25 % ses tarifs. Les marges de GLON étant très réduites, elle s'est convertie exclusivement au transport routier pour ses approvisionnements.

Sur ses embranchements particuliers, l'entreprise possède des wagons qu'elle ne fait donc plus rouler, mais auxquels elle confère un rôle de magasins de stockage pour ne pas encombrer les silos, à l'approvisionnement.

En très large majorité, Monsieur GLON traite directement avec les transporteurs ; occasionnellement, il a recours à des commissionnaires pour certains envois à longue distance.

4 - LES APPROVISIONNEMENTS

4.1 - Les approvisionnements

Ils sont équivalents en tonnage aux expéditions soit environ 750.000 t en 1988.

Leur origine est double :

- l'étranger pour plus de 300.000 tonnes : tourteaux, mélasses, phosphates... Ces importations débarquent soit directement à Lorient et à Nantes, soit par du freeing depuis Rotterdam dans les ports de Nord Bretagne : Saint-Brieuc, Saint-Malo,
- la France métropolitaine :
 - . la Région à 50 %
 - . la Région Parisienne, la Champagne à 50 % : luzernes, pulpes, son...

La part occupée par les importations est croissante, pour des raisons de coût. A la limite pour Monsieur GLON, certains produits sont moins chers rendus du Parana au Brésil que de Châtres.

L'impact le plus important de l'amélioration du réseau routier a porté sur les coûts du transports terrestre des approvisionnements depuis Lorient : la construction de la pénétrante de Lorient, et dans une moindre mesure, la construction de la 2 x 2 voies entre Lorient et Baud, a fait gagner 2 Francs à la tonne, ce qui constitue désormais un tiers de la marge. En effet, auparavant, il fallait 3/4 heures pour traverser l'agglomération; désormais, l'accès est aménagé pour partie à 2 x 2 voies et sans aucun feu tricolore.

4.2 - La production

Les produits traditionnels sont vendus à des agriculteurs sur les Côtes-du-Nord et sur le Morbihan. Les aires de distribution sont d'un rayon moyen de 32 km autour de chacune des usines. Au-delà d'une moyenne de 36 km, le résultat est négatif.

Il n'y a pas eu d'accroissement des aires de marché, mais déformation. En effet, désormais c'est GLON qui impose aux éleveurs l'implantation de leurs équipements (volume de 350 nouveaux élevages par an). La norme est une bande de 10 km par rapport aux voies centrales que sont les axes :

- Est/Ouest : Montauban/Châteaulin
- Nord/Sud : Saint-Brieuc/Baud/Lorient.

En particulier, GLON a laissé de côté l'axe Locminé/Vannes où les infrastructures sont de qualité insuffisante.

Pour les nouveaux produits (détoxiqués) la clientèle est France entière. La situation initiale de GION (Pontivy) est défavorable : car le butoir des 400 km se situe à 50 km avant Paris. C'est celle que peut couvrir en moyenne d'une traite un chauffeur sans enfreindre la législation sur les temps de conduite. C'est pourquoi la tendance est à des implantation plus à l'Est (Montauban et Vitré).

Sur la Région Parisienne, la concurrence est nettement hollandaise. Les Néerlandais ont l'avantage de disposer d'autoroutes de bout en bout.

4.3 - Les déplacements professionnels

Au niveau de la Direction, ils se font essentiellement avec Paris. Traditionnellement, ils se faisaient par avion, avec abonnement AIR INTER. L'amélioration des routes avait facilité l'accès de l'aéroport. Mais depuis les grèves des contrôleurs et leur persistance, l'abonnement a été abandonné sur AIR INTER. Désormais, le principe est de concentrer les rendez-vous à Paris le mercredi et une voiture (voire plus) complète se rend à Paris. Mais cette formule pose le problème de la sécurité et le risque de voir disparaître soudainement quatre dirigeants de la société. Monsieur GLON envisage la solution d'assurer en propre des relations par autocar sur Paris, cette solution apparaissant plus avantageuse que le fer.

Pour les 70 techniciens en déplacements quasi quotidiens chez la clientèle, l'amélioration des routes permet d'abaisser le coût du service.

5 - AMELIORATIONS SOUHAITEES

Monsieur GLON se plaint de l'état des liaisons Nord-Sud en Bretagne...

NIOB PLASTIQUE

Adresse : ZI des Cinq Chemins
56520 GUIDEL
Tel. 97 65 04 74

Personne rencontrée : Monsieur MARC MARTIN
Secrétaire Général

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE ET HISTORIQUE

NIOB transforme des matières plastiques par injection, pour produire des articles de bouchage ou de boîtage à usage de la parfumerie et de la cosmetologie.

L'entreprise a débuté en 1971 avec deux clients liés à la pharmacie et à la parapharmacie. C'est par la suite qu'elle s'est progressivement tournée vers le haut de gamme auquel correspond sa clientèle actuelle.

NIOB s'est implantée dès 1971 sur la zone industrielle. Depuis, elle s'est étendue et modernisée à deux reprises : 1975/1976 et 1988.

D'une activité marginale et réalisée par une personne seule en 1971, l'entreprise emploie aujourd'hui 90 personnes pour 37 MF de chiffre d'affaires. En 1977, elle a cependant connu une baisse brutale de son CA de 30 % : celle-ci fut la conséquence du départ des directeurs commercial et technique et de leur installation à leur compte sur des produits identiques, à proximité.

2 - SITUATION PAR RAPPORT AUX MODES DE TRANSPORT

La Zone Industrielle est implantée à 1 km de l'échangeur de Guidel sur la voie express (sans feu tricolore pour y accéder).

Elle n'est pas embranchée au fer et ne l'a jamais été.

3 - RELATION GENERALE AU TRANSPORT

Approvisionnements comme ventes sont traités en franco. C'était le cas dans le passé.

Lorsqu'elle maîtrise le transport, l'entreprise traite directement avec un ensemble stable de 5 ou 6 transporteurs (DROUIN, PROST,...).

Les gares ferroviaires des environs (Gestel, Quimperlé, Lorient) ne sont pas utilisés car les volumes expédiés ne sont pas jugés suffisamment importants. Cette situation prévalait également auparavant.

4 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION

4.1 - Les approvisionnements

Les fournisseurs sont de grands industriels du traitement des produits pétroliers : BAYER, ELF, HOESCHT,...

Ils desservent NIOB à partir de leurs agences régionales, en particulier vers Nantes. Le transport n'a jamais constitué un élément important ni limitant.

On observe une stabilité dans le temps.

4.2 - La production

Les clients sont des industriels du conditionnement.

Dans les années 1975, la clientèle était concentrée sur la Région Parisienne.

Actuellement, les destinations sont plus diversifiées :

- Région Parisienne
- Nord et Nord-Est (Lille, Charleville...)
- la Bretagne (YVES ROCHER).

L'apparition des régions Nord-Est est liée à des restructurations qui se sont progressivement opérées au niveau de différents groupes.

L'amélioration des voies routières n'a pas affecté les relations à la clientèle. Seuls des gains de rapidité ont été obtenus, mais ils n'ont pas d'impact dans la mesure où la contrainte imposée par la clientèle n'est pas forte, même si elle s'accroît. De sorte à limiter leurs stocks, les clients demandent un fractionnement des livraisons (jusqu'à quatre) correspondant à une même commande. De même, ces clients imposent certaines tranches horaires pour les livraisons et, parfois, interdisent certains jours de la semaine.

L'implantation de l'usine à Guidel n'est pas rationnelle compte tenu de la situation géographique des marchés. Elle a été guidée par des considérations de cadre de vie de la part du propriétaire.

Les expéditions sont quotidiennes et portent sur une dizaine de palettes (1,00 x 1,20 m x 1,50/2,20 m) : il s'agit d'une marchandise relativement pondéreuse.

Les transporteurs-groupeurs sont choisis en fonction des lignes sur lesquels ils sont spécialisés. Aujourd'hui, il arrive que la marchandise soit expédiée avec du frais, dans des véhicules frigo.

4.3 - Les déplacements professionnels

En fonction de l'implantation de la clientèle, ils se font essentiellement sur la Région Parisienne et aussi sur le Nord et le Nord-Est.

La Direction utilise alors l'avion entre Lorient et Paris. Mais elle se plaint des retards chroniques enregistrés sur AIR INTER. Elle compte sur la mise en service du TGV pour lequel elle espère une desserte Paris/Lorient en 2 1/2 heures qui serait nettement moins coûteuse financièrement.

THIBAUT BERGERON

Adresse : Zone industrielle le Parc
BP 5 - 56190 MUZILLAC

Personne rencontrée : Monsieur GUILLOUZOUIC
Directeur Général,
Tel. 97.41.67.55

1 - ACTIVITE

La Société crée des formes et motifs et réalise des emballages en carton pour quatre usages :

- cartonnages de luxe pour confiseurs détaillants (chocolats, dragées)
- cartonnages pour boulangers-pâtisseries (gâteaux)
- menus et faire-parts pour libraires et papetiers
- cartonnages pour l'agro-alimentaire.

2 - HISTORIQUE

Les activités de l'entreprise ont début en 1948 à Muzillac.

Depuis la société a adopté une croissance sous deux formes :

- interne : avec une extension progressive de la surface des ateliers et la création d'une seconde usine,
- externe : par acquisition en 1977 du principal concurrent : la Société BERGERON, alors implantée à Paris.

D'importants licenciements sont opérés dans le personnel de cette nouvelle entreprise, qui a été principalement reprise pour ses circuits commerciaux. Cette période coïncide avec une forte embauche chez THIBAUT : 20 personnes en moins de deux années. Les effectifs de l'entreprise ont évolué de 120 personnes en 1975 à 250 en 1980 et 225 en 1987.

Cette activité qui demandait traditionnellement une quantité élevée de main d'oeuvre s'est fortement automatisée..

En 1983, l'entreprise a déménagé pour s'installer à la sortie de Muzillac, dans une petite zone industrielle.

Le chiffre d'affaires en millions de francs est passé de 12,2 en 1975 à 38,1 en 1980 et 84,4 en 1987 pour des tonnages expédiés qui ont respectivement de 500 t, 850 t et 1.370 t.

3 - RELATION AU TRANSPORT

La maîtrise du transport revient :

- aux fournisseurs pour les approvisionnements. Cette généralisation de l'achat en franco n'était pas aussi fréquente au début des années 1970,
- à l'entreprise pour les livraisons des produits dans 90 % des cas. Pour environ 10 % (lots inférieurs à une certaine valeur) l'entreprise pratique un prix départ usine.

L'entreprise n'est pas embranchée au fer et Muzillac ne dispose pas de gare SNCF. Les gares les plus proches sont celles de Questembert et de Vannes. Cette situation était identique par le passé.

L'entreprise n'a jamais fait appel à un commissionnaire de transport.

Elle a recours exclusivement aux transporteurs routiers en direct. C'est une règle quasi-générale depuis le courant des années 1960 : l'entreprise a alors abandonné le fer. Auparavant, elle n'utilisait pas la route, la taille de ses envois ne justifiant pas le recours au camion complet.

Cependant, épisodiquement, elle a pu avoir recours depuis 1970 au fer, mais le jugement sur la concurrence modale est le suivant :

- le SERNAM n'est pas compétitif par rapport aux transporteurs routiers,
- sa "qualité de service" n'est pas jugée satisfaisante même si elle a plutôt tendance à s'améliorer. Ainsi, en particulier le SERNAM présente le défaut de ne pas fournir d'interlocuteur unique alors que l'on trouve cette personnalisation chez les routiers chez qui une personne définie connaît le client et son dossier,

L'essentiel du fret est attribué à un ou deux transporteurs pour l'année, suite à une adjudication. Les prix sont alors fermes pour l'année ou le semestre.

Jusqu'en 1985, un seul transporteur était contracté : TRANSCAP NANTES pendant les dernières années. Depuis, ils sont deux. Chacun intervient sur la zone géographique où il est le mieux implanté : TRANSCAP pour l'Ouest, GRAVELEAU pour l'Est,

- une partie des envois est cependant confiée au coup par coup, à DROUIN et à PROST, essentiellement des colis en voyage de nuit à destination de Paris (*),

(*) La relation contractuelle est alors de type "au voyage".

- une dernière fraction est assurée en compte propre : il s'agit de livraisons au niveau local (100 à 150 km) en particulier celles pour lesquelles les transporteurs routiers ne pourraient pas garantir le délai.

Le parc est composé de :

- 1 camion,
- 2 tubs,
- 2 camionnettes de type Express.

Les contraintes sur les livraisons ne sont pas fortes. Cependant, quelques grands clients parisiens (Hédiard, Fauchon, Le Nôtre...) font jouer une fonction de stockage à l'entreprise. Ainsi, en matinée, ces clients peuvent téléphoner pour une commande d'emballage pour le lendemain matin. C'est là qu'interviennent Drouin ou Prost qui, après une collecte de fin d'après-midi (17-18 h) centralisent à Vannes, d'où ils expédient par camion de nuit sur Rungis où a lieu l'éclatement. La marchandise est alors disponible en centre ville parisien entre 7 et 9 h.

Pour le seul produit où l'urgence de la livraison est systématique (faire-parts), l'entreprise a recours à la poste (elle serait la seconde cliente des Postes dans le Morbihan), les transports express étant nettement trop onéreux.

L'implantation géographique des clients (environ 12.000) est la suivante :

- l'étranger 5 % : il s'agit des marchés très ponctuels (Belgique, Hollande, Suisse),
- le territoire national avec une couverture homogène, excepté pour l'agro-alimentaire.

En effet, l'activité de cartonnage pour les IAA est récente (début des années 1980). Elle correspond à une diversification pour pallier une baisse d'activité dans d'autres secteurs (comme par exemple les emballages pour dragées qui ont fortement chuté. Ce marché de l'entreprise est naturellement très largement breton.

La protection contre la concurrence (confrères de Grenoble par exemple) est assurée par l'éloignement qui induit un surcoût de transport (pour des produits faiblement différenciés).

4 - L'EVOLUTION DE L'AIRE DE MARCHE

Il n'y en aurait pas eu selon M. GUILLOUZOVIC. En effet, à part l'agro-alimentaire, la répartition spatiale des livraisons n'a pas évolué. Une croissance a été enregistrée dans l'activité, mais elle s'est faite uniformément sur le territoire national : en effet, elle correspond à la reprise de BERGERON dont les implantations des clients étaient de toute façon fort semblables à celles de THIBAUT;

Il n'est pas apparu d'impact du PRB sur les prix pratiqués pour le transport : s'ils ont pu baisser parfois, c'est suite au fléchissement des coûts des carburants ou comme conséquence d'un durcissement de la concurrence dans des périodes difficiles.

L'impact le plus marqué du PRB a été sur les livraisons en compte propre : il a permis à l'entreprise d'assurer en propre plus de livraisons (couramment jusqu'à Quimper aujourd'hui, alors que ce n'était pas le cas auparavant), ce qui améliore l'image de marque de l'entreprise auprès des clients régionaux, car ce service fait suite à des demandes à caractère urgent et qui ne pourraient pas être assurées par un transporteur, sauf à un prix élevé.

4.1 - Fréquence des envois

- Les menus et faire-parts : de 500 à 600 courriers quotidiens.
- Les trois autres grands produits : de 200 à 300 envois par jour, soit en moyenne un camion par jour pour TRANSCAP et un pour GRAVELEAU, auxquels il convient d'ajouter les passages épisodiques de DROUIN et de PROST.

4.2 - Les trajets empruntés

Ils ne sont pas connus de l'entreprise qui renvoie naturellement aux transporteurs.

4.3 - Les approvisionnements

Essentiellement des cartons et des cartons aluminium. L'entreprise ne s'intéresse pas aux conditions de transport et n'a pas d'avis sur le sujet.

4.4 - Les déplacements professionnels

- Les représentants géographiques : au nombre de 35, ils sont basés dans leur zone d'action (dont ils sont originaires). Ceux couvrant la Bretagne ont vu leur confort et leur sécurité améliorés.
- La Direction :
 - elle intervient dans le commercial auprès des IAA, ce qui induit entre 1 et 2 déplacements par semaine en Bretagne. Les voies rapides les rendent plus confortables sur certains axes, mais des manques se font sentir pour les relations Sud/Nord (pour atteindre Loudéac ou St Briec par exemple). Elles permettent de gagner du temps qui est "ré-employé" au bureau en temps productif ;

- pour ses déplacements professionnels à plus longue distance, elle a recours au train (pris à Nantes, pour Paris, le Jules Vernes) ou à l'avion (également pris à Nantes) et épisodiquement à la voiture, mais qui est source de fatigue. A ce titre, l'état actuel de la liaison routière Nantes/Niort est particulièrement mal ressenti.

En cas de trajet automobile à destination de Paris, le trajet est le suivant : Muzillac-Redon-Rennes.

N.B. - La Bretagne est inégalement traitée par le PRB : les difficultés routières rencontrées en voiture s'appliquent également aux camions/camionnettes sur les axes Nord/Sud : ainsi, St Brieuc, pourtant éloigné de Muzillac de la même distance que Lorient, n'est pas desservi en compte propre compte tenu de l'état de la route.

MELEDO

Adresse	42, rue La Perrière 56 100 LORIENT Tel. 97 37 07 77
Personne rencontrée	Monsieur LAMY Attaché auprès de Monsieur F. MELEDO pour la marée

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE ET HISTORIQUE

MELEDO est un groupe familial qui traite exclusivement du transport en véhicules frigo, essentiellement en groupage/dégroupage.

Créée à la fin des années 1940, l'entreprise a connu son véritable essor en 1968 d'abord, puis à partir de 1978.

Depuis lors, la croissance annuelle de l'activité est comprise entre + 15 % et + 20 %. Mais les trafics au départ de la Bretagne sont régulièrement plus dynamiques que ceux au départ des autres régions.

La stratégie de l'entreprise a été de développer un grand faisceau autour d'un axe Lorient/Lyon.

Le chiffre d'affaires était de 30 MF en 1975 pour 282 MF en 1987. Les effectifs sont actuellement de 1050 agents dont 400 opérant sur la Bretagne. Le parc correspond à 650 grises (ensembles semi et porteurs).

Le siège a toujours été implanté à Lorient.

2 - ORGANISATION DU TRANSPORT

Le nombre d'agences a considérablement évolué :

* en 1975 étaient en activité celles de :

- Lorient
- Nantes
- Bordeaux
- Angers
- Lyon
- Chalon-sur-Saône
- Clermont-Ferrand
- Saint-Etienne
- Garonor
- Boulogne,

* entre 1975 et 1988, les agences suivantes ont été ouvertes :

- Brest
- Rennes
- Quimper
- Vannes
- Tours
- Rungis
- Grenoble
- Chambéry
- Brive.

Les trois dernières sont les plus récentes (1987/1988).

De Bretagne, les départs se font :

- depuis Lorient, pour la marée
- depuis Vannes pour les autres produits

- toutefois deux départs par jour (Bordeaux et Paris) se font depuis Concarneau : soit en direct total (lundi et mercredi), soit en semi-direct (mardi, jeudi et vendredi) avec un camion tractant une remorque qui est déposée à Lorient.

Des tournées de collecte sont assurées à partir des différentes agences : elles sont combinées avec les tournées de livraison partant de ces centres. Sur ces ramassages/distributions en groupage/dégroupage, la construction des 2 x 2 voies n'a pas eu d'impact déterminant, car l'essentiel des trajets se font en campagne ; même si des gains de temps ont été réalisés sur les relations "de traction" de centre à centre.

Puis une fois les charges regroupées à Lorient ou à Vannes, les expéditions sont faites sur des lignes qui aboutissent aux autres agences du territoire français :

- de Lorient : deux départs quotidiens vers Paris et vers Bordeaux,
- de Vannes : des départs pour des relations directes ou semi-directes (arrêts à Angers, Tours...) pour toutes les agences excepté Boulogne qui est desservie via Chalon-sur-Saône (en retour sur de la marée) et qui est ainsi la seule région à être alors touchée en jour C.

Le service offert est aujourd'hui de trois types :

- l'ultra-rapide, dont le dernier centre de groupage est Rennes d'où partent les véhicules à 14 h (pour une arrivée à Lyon par exemple à 20 h). Ce service a moins d'un an,
- le rapide, dont le centre est Vannes que quittent les véhicules à 18 h. Sa création remonte à 5 ou 6 ans,
- l'ordinaire (jour B).

Pour Monsieur LAMY, la construction des voies rapides autoroutières a facilité l'adaptation de l'entreprise aux besoins de rapidité de la clientèle : mais pas de les susciter par l'outil commercial "vitesse" qu'offrait ces infrastructures. De toute façon, l'ensemble des transporteurs a bénéficié simultanément de ces améliorations.

Il apparaît que c'est la capacité d'adaptation (et d'organisation) de l'entreprise MELEDO qui a permis son développement.

Actuellement, MELEDO ne procède pas à la préparation de commandes, mais Monsieur LAMY est convaincu que cela est inéluctable à assez court terme.

3 - SITUATION PAR RAPPORT AU RESEAU ROUTIER MODERNE

Toutes les agences bretonnes sont implantées dans des centres desservis par les voies express.

On notera qu'aucune implantation n'a été réalisée en Bretagne Nord (Saint-Brieuc par exemple). Mais Monsieur LAMY estime qu'une agence située dans cette zone ferait doublon soit avec celle de Brest, soit avec celle de Rennes. Un accord est actuellement passé avec un transporteur basé à Saint-Brieuc.

4 - AIRE DE CHALANDISE

La nature des produits transportés au départ de la Bretagne est stable depuis 1975 :

- produits frais : 90 %
- autres produits alimentaires (conserves essentiellement) : 10 %.

Au sein du "frais", l'importance relative des types de produits transportés a évolué :

- auparavant, par ordre décroissant : marée, salaisons, gâteaux,
- aujourd'hui : salaisons, marée, gateaux.

Pour Monsieur LAMY ceci est dû à la ré-orientation de l'activité économique bretonne : elle reposait traditionnellement sur la marée et a progressivement développé ses autres branches de l'agro-alimentaire, en particulier les salaisons ou le surgelé.

Les clients (qui sont des producteurs) ont toujours été répartis sur toute la Bretagne, avec une dispersion typique à la région et que l'on ne retrouve pas ailleurs.

Cependant, des zones sont spécialisées dans l'expédition de certains produits :

- la Côte Sud pour le mareyage
- le Finistère Nord pour les primeurs
- le Finistère Sud et de plus en plus les régions comprises entre Baud et Vannes, d'une part, et Rennes et Laval, d'autre part, pour les viandes, y compris les volailles et les salaisons,
- le Finistère Sud et le Morbihan pour les gâteaux.

La construction des voies autoroutières est particulièrement un atout l'hiver, car les efforts de déneigement y sont concentrés.

A 50 % les destinataires sont des grandes surfaces dont les commandes sont de plus en plus contraignantes : en particulier, actuellement, la tendance est à la demande de départs le dimanche.

5 - LES INFRASTRUCTURES A REALISER

Dans la mesure où il est entendu que Lorient/Rennes doit être achevée à assez brève échéance, les priorités sont :

- Nantes/Niort
- Roscoff/Lorient.

En effet, un accord a été conclu pour la création d'une ligne maritime Gijon/Lorient à fréquence quotidienne (Lorient a été retenue au détriment de Nantes) : départ jour A à 18 h pour une arrivée en jour B à 12 h. Cette ligne intéresse fortement les Asturies pour desservir la Grande-Bretagne via Roscoff, mais aussi pour atteindre le Bénélux ; de même, les Irlandais sont attachés à cette liaison pour desservir commodément la péninsule ibérique sans transiter par l'Angleterre et Boulogne. De fait, elle permettra de jouer efficacement sur les temps de conduite et de repos. Toutefois, le rôle des transporteurs bretons reste à déterminer par des accords (transport accompagné ou pas ?...).

- En outre des sections sont à aménager entre Vannes et Nantes.
- Cependant Lorient/Rennes reste un problème de taille. Lorsque l'aménagement sera achevé, les véhicules au départ de Lorient pour Lyon passeront par Paris et non plus par le Centre de la France.

L'activité de la Direction de Région Bretagne Pays-de-Loire correspond à une large part de celle de L'HERIDON qui a été repris en 1981 par TFE et dont la zone d'action couvrait la Bretagne, les Pays de Loire et le Sud-Ouest.

Jusqu'alors le marché du frigo au départ de la Bretagne se partageait de facto entre plusieurs transporteurs qui étaient chacun spécialisés sur un faisceau de relations :

- L'HERIDON : vers les Pays de Loire et le Sud-Ouest
- MELEDO : vers Rhône-Alpes
- MARTIN vers le Sud-Est (basé à Nice, mais avec une agence à Lorient),
- HAMON vers le Nord
- Le MAOUT vers la Normandie.

Le marché parisien était traité par tous.

Avec l'intégration au groupe TFE, L'HERIDON/TFE a alors desservi l'ensemble du territoire national en bénéficiant de l'effet-réseau.

Les effectifs sont aujourd'hui de 480 personnes en Bretagne (650 pour l'ensemble Bretagne et Pays de Loire), à rapprocher de ceux de L'HERIDON dans le passé :

- 15 en 1965
- 75 en 1972
- 170 en 1978.

La croissance de la taille de L'HERIDON reflète bien le boom qu'a connu l'agro-alimentaire en Bretagne sur la période 1965-1975. Les producteurs sont alors passés d'une production artisanale à une production industrielle. Cette évolution a induit la constitution de véritables groupes industriels (cf. GUILLAUMARD à Vannes) ou coopératifs. Ce sont ces derniers qui furent les moteurs et qui ont contraint les transporteurs à évoluer (en taille et en caractéristique de matériel : les premiers véhicules frigo en Bretagne remontent aux années 1965/1968 ; auparavant, ils n'étaient qu'isothermes).

2 - SITUATION PAR RAPPORT AU RESEAU ROUTIER

En Bretagne, toutes les agences (sauf une) sont situées sur le réseau de 2 x 2 voies :

- Vannes : le siège régional y a été transféré en 1983 depuis Châteauneuf-du-Faou (29)
- Rennes
- Saint-Brieuc
- Morlaix
- Brest
- Quimper
- Loudéac : la création d'une telle agence est le résultat de la stratégie de reprise par TFE qui avait alors implanté, depuis l'extérieur de la Bretagne, une tête de pont sur un site qu'elle avait jugé central, à tort apparaît-il aujourd'hui. De fait, cette agence a vu ses effectifs diminuer de moitié. De même, la politique de la Direction est de réduire le rôle de Morlaix. Il en va de même dans une moindre mesure, des agences de Saint-Brieuc, Brest et Quimper : la stratégie étant de renforcer le rôle des deux agences considérées comme les véritables portes de la Bretagne : Rennes et Vannes.

3 - ORGANISATION DU TRANSPORT

Le transport est naturellement organisé autour du réseau TFE.

Plus précisément, en Bretagne, elle s'articule sur deux plates-formes :

- Rennes, par laquelle transitent les flux à destination du Nord-Ouest et du Nord, y compris la Région Parisienne, et retour. Les lignes principales sont :
 - . Rennes-Le Mans-Athis-Chaulnes-Lille
 - . Rennes-Vire
 - . Rennes-Le Havre
 - . Rennes-Rouen

- Vannes qui traite le reste de la France, soit 15.000 tonnes par mois au départ et 5.000 tonnes en distribution.

La collecte (et inversement les livraisons) se fait de deux manières, en fonction de la taille des lots :

- soit directement par des tournées au départ de Vannes (ou de Rennes) pour les lots importants chez des industriels ou des coopératives,

- soit par le truchement des agences de Quimper, Brest et Saint-Brieuc qui assurent des tournées locales pour de petits envois qu'elles regroupent ensuite, soit sur Vannes, soit sur Rennes, en fonction de la destination (et réciproquement pour les arrivages).

Ces principes prévalaient déjà dans les années 1970. Le groupe aurait été le premier à mettre en place une organisation centrée sur des plates-formes.

4 - NATURE DES PRODUITS TRANSPORTES ET CLIENTELE

TFE traite tous les produits de l'agro-alimentaire en frais :

- pêche
- viandes (porc, boeuf, volailles...)
- biscuiterie
- produits congelés et surgelés
- produits laitiers.

La nature des produits a évolué : ainsi, auparavant, le boeuf se transportait en carcasse, puis progressivement en pièces de découpe, puis sous des formes qui intègrent de plus en plus de valeur ajoutée et dont la masse volumique a fortement diminué (ce qui a été mal pris en compte dans les tarifications établies par les transporteurs). Dans le cas de la volaille, les clients étaient de petits producteurs : aujourd'hui, ce sont en général de grosses unités de production (employant couramment plus de 200 personnes).

Plus tardivement, les secteurs de la salaison et du biscuit sont, aujourd'hui en restructuration.

Mais en tout état de cause, les points de chargement ont toujours été très diffus sur le territoire breton. Mais la politique de l'entreprise a toujours été de ne pas refuser de clients : ainsi, contrairement à des collègues (STG par exemple), TFE a maintenu une couverture complète de la zone.

En légumes, on assiste à une évolution de la demande : auparavant, les expéditeurs commandaient du transport en savoyarde ; désormais ils exigent de plus en plus du transport sous température dirigée. Ainsi, le légumier TREGOR, dans le Léon, est sur le point de transférer ses flux annuels de 400.000 tonnes sur des véhicules frigorifiques. A l'origine de cette évolution on trouve les progrès techniques : ainsi les procédés de froid humide vont permettre, par exemple, d'accroître un délai de commercialisation de 6-7 jours à 18-20 jours. Contrairement à certains, TFE ne fait que peu de retour industriel ; elle préfère maintenir sa spécificité dans les deux sens.

5 - LES EFFETS DU PRB

Dans les années 1970, une grande surface de Toulouse demandait à être livrée à 8h, 9h ou 10h le matin du jour B. En 1988, le CARREFOUR demande une livraison à 6h du matin. Sur la période, Monsieur CAPITAINE estime globalement à 3h l'accroissement de la contrainte imposée sur l'heure de livraison.

Cette tendance se double d'une augmentation de la fréquence de livraison en un même point : il arrive que l'on soit passé progressivement de 2 à 5 livraisons hebdomadaires ; et il n'est pas rare qu'une livraison soit également demandée le samedi matin.

Pour Monsieur CAPITAINE, c'est plus l'organisation des transporteurs que les aménagements des routes qui leur ont permis de s'adapter aux exigences des clients.

Cependant, c'est bien grâce au réseau routier qu'il est possible d'honorer des commandes de livraisons à Bordeaux, à Toulouse..., malgré les insuffisances rémanentes (Nantes-Niort et une déviation "correcte" de Nantes). A cause de celles-ci, pour des départs depuis l'extrême Ouest de la Bretagne, les enlèvements doivent être assurés de bonne heure.

6 - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS REGIONAUX

Pour les commerciaux, le PRB a progressivement remplacé la notion d'espace par celle de temps : on raisonne de plus en plus en temps qu'en kilométrage.

7 - LES BESOINS

Actuellement, la priorité est la réalisation de la Route des Estuaires, à commencer par la section Nantes-Niort. D'ailleurs aujourd'hui, Nantes n'est plus un centre de groupage.

Au niveau plus intra-régional, les besoins sont la réalisation ou l'achèvement des aménagements suivants :

- Lorient-Rennes
- Vannes-Rennes
- Vannes-Saint-Brieuc, via Loudéac, car cet axe correspond à un courant d'affaires très important.

ILLE et VILAINE

TIMAC

Adresse : 27, avenue Franklin Roosevelt
35400 St MALO

Personne rencontrée : Madame CHOUET
Responsable des expéditions

1 - HISTORIQUE ET ACTIVITE

L'entreprise TIMAC fait partie du groupe ROULIER.

Implantée à St Malo depuis 1959 TIMAC a également deux autres établissements dans l'Ouest à St Nazaire et à Pontrieux (près de Guingamp).

Dans les années 1960, l'établissement produisait à partir du MAERL breton (sable calcaire marin) des engrais destinés aux négociants et aux coopératives agricoles. A partir du début des années 1970, TIMAC a progressivement étendu sa production à une gamme plus complète d'engrais.

En 1987, TIMAC a fabriqué 2 millions de tonnes d'engrais, dont 700.000 tonnes dans l'établissement de St Malo.

L'usine de St Malo emploie 600 personnes (chiffre stable depuis une dizaine d'années).

En 1986, TIMAC a réalisé un chiffre d'affaires de 1.300 MF et l'ensemble du groupe ROULIER a atteint 2.400 MF. En 1980, le groupe faisait 900 MF de chiffre d'affaires.

2 - LA RELATION AU TRANSPORT

L'usine TIMAC est localisée sur le port de St Malo, elle est embranchée fer. Elle utilise le fer, la voie d'eau et la route comme modes de transport. Pour le transport par route, TIMAC intervient comme affréteur. La négociation avec les transporteurs est réalisée au niveau du groupe. TIMAC travaille avec tous les transporteurs : artisans, PME, gros transporteurs au niveau France entière sans privilégier les transporteurs locaux.

3 - LE CHOIX MODAL ET SA JUSTIFICATION

3.1 - Les approvisionnements

Les approvisionnements se font à 95 % par la voie maritime directement dans l'usine qui est construite sur les quais du port. Chaque année, TIMAC reçoit 600.000 tonnes de matières premières en provenance d'Afrique et d'Amérique, ce qui représente la moitié des produits débarqués à St Malo.

Le complément est réalisé par train complet (20.000 à 30.000 tonnes chaque année) et un peu par camion.

Cette répartition n'a pas changée depuis 1975.

L'usine de Guingamp est approvisionnée depuis St Malo par la route.

3.2 - Les livraisons

La gamme des produits fabriqués à St Malo par TIMAC est étendue : sacs de 50 kg, palettes, vrac en benne, citerne. L'usine de St Malo fabrique chaque année 700.000 tonnes d'engrais.

Les clients les plus proches - ceux situés à moins de 150 km de l'usine, viennent chercher eux-même leurs engrais par la route. Ce trafic représente 30 % des ventes, soit 200.000 tonnes d'engrais.

La clientèle située à plus de 150 km de l'usine (70 % des ventes) est livrée essentiellement par route (465.000 tonnes par an). TIMAC affrète des camions qui livrent négociants et coopératives dans toutes les régions françaises ainsi qu'en Belgique, en Suisse, en RFA, en Italie et en Espagne.

Les clients anglais reçoivent leurs engrais (30.000 tonnes par an) par ferry depuis le port de St Malo. Enfin, 5.000 tonnes sont livrées chaque année par l'intermédiaire de la voie ferrée.

Depuis 1975, la part du fer a diminué au profit de la route pour des raisons d'augmentation de coût de traction et de fermeture de gares.

Les itinéraires utilisés par les transporteurs routiers ne sont pas connus "c'est leur affaire".

L'usine de Guincamp qui produit 80.000 tonnes d'engrais par an a une clientèle locale (Nord-Finistère et Côte du Nord) qui est livrée par des transporteurs locaux.

4 - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

Ils sont de deux sortes :

- à l'intérieur de la Bretagne entre les trois usines de St Malo, Pontrieux et St Nazaire,
- hors de la Bretagne, au siège du groupe ou chez les clients, par le train (gare de St Malo) et par avion (l'aéroport de Dinard est très proche).

5 - LES AMELIORATIONS SOUHAITEES

St Malo est excentré par rapport à la voie rapide. Les liaisons avec Lamballe (RN 276) et Rennes (RN 137) sont jugées mauvaises ; elles relient la ville avec la voie rapide et le réseau autoroutier et n'ont pas été sensiblement améliorées depuis la mise en place du plan routier breton.

De même, la RN 176 vers la Normandie reste une des priorités en matière d'amélioration routière.

Seule la liaison avec l'usine de Guingamp (à partir de Lamballe) s'effectue aujourd'hui plus rapidement (gain de temps de 15 minutes pour un camion) qu'avant la construction du réseau à 2 x 2 voies.

GRUEL-FAYET

Adresse : ZI de la Route de Lorient
3, rue Jean Le Ho
35000 RENNES

Personne rencontrée : Monsieur TROPEE
Responsable de la logistique transport

1 - HISTORIQUE ET ACTIVITE

GRUEL-FAYET est une entreprise de commerce de gros en produits agricoles (essentiellement des graines fourragères pour les jardins et des graines pour oiseaux).

L'entreprise distribue 2.000 références à une clientèle de négociants et de coopératives agricoles localisés dans l'Ouest de la France : Bretagne, Pays de Loire et Normandie.

En 1975, GRUEL-FAYET employait 50 personnes et réalisait un chiffre d'affaires de 55 MF ; en 1987, la société emploie 70 salariés qui ont réalisé 110 MF de chiffre d'affaires.

2 - LA RELATION AU TRANSPORT

La ZI de la route de Lorient est située sur la RN 24 à la sortie de Rennes en direction de Lorient à proximité du contournement Sud de Rennes.

La ZI possède un embranchement ferroviaire qui n'a jamais été utilisé par l'entreprise. Les approvisionnements et les livraisons sont effectués uniquement par route.

GRUEL-FAYET reçoit ses approvisionnements en graines franco de port ou port dû selon les fournisseurs et, quand c'est possible, en choisissant le moins cher entre franco et rendu. Dans tous les cas, le transport est assuré par des transporteurs privés.

Les livraisons sont de deux types :

- 50 % des produits (les plus gros tonnages) sont livrés par le parc de véhicules de l'entreprise,
- 50 % des produits sont confiés à une dizaine de transporteurs privés rennais qui assurent le transport en messagerie.

Les contrats avec les transporteurs sont négociés chaque année en se référant aux tonnages transportés les années précédentes.

Ces contrats n'ont pas évolué en fonction de l'état du réseau routier.

3 - LE CHOIX MODAL ET SA JUSTIFICATION

Le transport est uniquement réalisé par route aujourd'hui comme en 1975.

3.1 - Les approvisionnements

La fourniture en graines provient de trois sources principales :

- la Hollande, le Danemark et l'Italie qui représentent 60 % des approvisionnements,
- la France qui compte pour 20 %
- l'Amérique du Nord et la Nouvelle-Zélande représentent les 20 % restant qui sont livrés par conteneurs depuis les ports du Havre, de Dunkerque, d'Anvers et de Rotterdam.

GRUEL-FAYET reçoit également des semences produites en Ille et Vilaine et dans le Sud-Ouest.

Les graines sont livrées par sacs de 50 kg palletisés. Les trajets utilisés par les transporteurs ne sont pas connus car "le transport ce n'est pas l'affaire du chargeur mais du transporteur".

3.2 - Les livraisons

L'entreprise compte entre 500 et 600 clients, tous situés en Bretagne, Pays de Loire et Normandie. La diffusion des produits est saisonnière : les mois les plus importants sont février, mai et octobre.

La moitié des livraisons est effectuée par les propres véhicules de GRUEL-FAYET dans tous les cas de liaisons régulières. Ainsi, tous les mercredi, un camion part de Rennes pour livrer les clients de la côte Nord-Bretagne et revenir par la route du centre : 25 à 30 clients sont livrés dans la journée.

La mise en place de la voie rapide n'a pas entraîné de gain de temps pour les véhicules de l'entreprise car la majeure partie du parcours de livraison est réalisée en dehors de celle-ci sur le réseau routier normal.

Cependant, depuis 1975, le transport pour compte propre a augmenté par rapport à l'utilisation des transporteurs privés. En effet, la livraison par un chauffeur salarié de GRUEL-FAYET fait partie de l'image de marque de la maison et permet de mener une action commerciale régulière.

L'autre moitié des livraisons est confiée dans chaque département à un transporteur privé spécialisé en messagerie. Cette sous-traitance permet d'amortir les pointes liées à la saisonnalité et de traiter les livraisons qui ne s'intègrent pas dans un parcours régulier. GRUEL-FAYET est satisfait des entreprises de messagerie avec lesquelles il travaille, les colis sont livrés sans problème dans les 24 heures.

4 - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

Les déplacements professionnels sont uniquement à caractère commercial. 8 à 10 personnes sont en permanence chez les clients dans les trois régions Bretagne, Pays de Loire et Normandie.

La route est le seul mode de transport utilisé. De même que pour le transport de marchandises, le nombre élevé de clients à visiter et la faiblesse des distances entre chaque client ne permettent pas aux commerciaux de profiter du réseau rapide. Néanmoins, l'utilisation, même partielle, de la route à 2 x 2 voies a entraîné depuis 1975 des gains de temps et surtout une meilleure sécurité.

5 - LES AMELIORATIONS SOUHAITEES EN INFRASTRUCTURES

GRUEL-FAYET a trois demandes prioritaires :

- 1 - La mise à 2 x 2 voies de l'axe Rennes-Cherbourg
- 2 - La mise à 2 x 2 voies de Chateaulun-Rennes
- 3 - Dans les Côtes du Nord, l'amélioration de la D 786 Lannion-Treguier-Paimpol.

PROST TRANSPORTS

Adresse : 22, rue Claude Bernard
BP 283
35001 RENNES
Tel. 99 29 40 00

Personne rencontrée : Monsieur GUIVARC'H
Collaborateur de Monsieur
Michel PROST
Monsieur THOMAS
Adjoint au Directeur
Commercial

1 - ACTIVITE ET HISTORIQUE

PROST débute ses activités à Rennes en 1932.

En 1954, elle se lance dans le transport rapide de colis par lignes régulières.

Les années suivantes, les premières succursales sont créées ; mais jusque dans les années 1960, l'entreprise conserve une vocation régionale en Bretagne. D'ailleurs en 1975, le Groupe restait encore implanté dans le Grand Ouest, à l'Ouest d'une ligne Rouen-Paris-Angers-Nantes.

Ce n'est qu'ensuite qu'elle étend son activité à l'ensemble du territoire national. Dans les années 1980, elle s'implante à l'étranger où elle crée des succursales :

- en 1981 en Belgique (Bruxelles)
- en 1986 aux Pays-Bas (Rijsbergen, près de Breda).

La structure de l'activité est la suivante en 1988 :

- messagerie France :		80 %
- transport à la demande, en propre ou par affrètement :		10 %
- transport international, essentiellement en messagerie :		5 %
- entreposage, distribution	¢	5 %
- location avec chauffeur	ì	

La tendance sur le moyen terme a été le fort développement de la messagerie, même si le transport à la demande a légèrement crû.

Au niveau national, l'évolution de PROST a été la suivante :

	1966	1976	1986
Activité (valeur) en Mio francs	19	117	570
Activité (volume) en Mio de contrats de transport	0,5	1,5	3
Effectifs	350	820	1.570

2 - SITUATION PAR RAPPORT AU RESEAU ROUTIER

Toutes les agences PROST de Bretagne sont situées dans des agglomérations desservies par les 2 x 2 voies :

- Brest
- Laval
- Lorient
- Nantes
- Quimper
- Rennes (quais de traitement et siège d'une part, zone de stockage et de distribution d'autre part)
- Saint-Brieuc
- Vannes.

Depuis le début des années 1970, le nombre de succursales a diminué en Bretagne :

- Morlaix a été fermée (fin des années 1970), les trafics étant reportés sur Brest,
- Laval, comme Fougères et Saint Malo, relèvent de Rennes, ce qui n'était pas le cas auparavant.

3 - ORGANISATION DU TRANSPORT

Le groupe dispose actuellement d'une cinquantaine de succursales d'enlèvement et de livraison à travers toute la France, ainsi que les deux du BENELUX.

L'organisation des 360 lignes de nuit se fait autour de quatre plates-formes de transit :

- Rennes
- Trappes
- Tours
- Dijon.

Pour un départ à 20 h, la traction s'opère actuellement au maximum sur une distance de 550 km.

Les facteurs permettant d'accroître cette distance sont :

- la qualité des routes
- les performances des véhicules.

Les services en messagerie sont de trois types :

- PROST vert : "moyennement pressé"		70 %
- PROST orange : "urgent" (lancé en 1975)	¢	
	°	30 %
- PROST rouge : "hyper-urgent" (lancé en 1980)	° i	

Dans tous les cas, le délai est garanti, ce qui fait la particularité de PROST.

Le PROST orange est le plus porteur (délai de 24 h).

Pour PROST rouge, la livraison est garantie avant 12h en jour B. Le but est de couvrir l'ensemble du territoire national, ce qui n'est pas encore tout à fait le cas.

Tous les chauffeurs sont de retour le soir : ainsi sur la ligne Rennes-Lyon, un premier chauffeur atteindra Tours, un second traitera Tours/Moulin, un troisième la section Moulins/Lyon. Les améliorations des voies n'ont permis à ce jour que de réduire le temps de parcours de chacun des trois chauffeurs, mais pas de passer à deux ; toutefois les gains de temps sont mis à profit et les chauffeurs les emploient pour assurer des tâches supplémentaires de ramassage ou de livraison par exemple. En effet, les véhicules sont banalisés et les chauffeurs en changent donc en permanence.

Pour Monsieur THOMAS, les routes n'ont pas été déterminantes pour la définition de la politique d'extension au niveau national : ce développement aurait eu lieu "de toute façon".

4 - IMPLANTATION DE LA CLIENTELE

Au départ de la Bretagne l'implantation des chargeurs n'a pas évolué sensiblement.

On note une très grande concentration des points d'expéditions autour des pôles urbains (80 %). Ainsi, sur le Grand-Ouest (Bretagne + Loire Atlantique) l'agglomération rennaise regroupe plus de la moitié des enlèvements, et celle de Nantes environ le quart.

La nature du marché a évolué : les clients potentiels issus de la distribution se développent plus que ceux issus de la production. Cependant, PROST a choisi une démarche commerciale visant à accroître sa couverture des fabricants qui s'installent très majoritairement à Rennes (THOMPSON, LA TELEPHONIE... qui se sont implantées à l'Ouest, dans le Finistère, sont des exceptions, liées à une politique nationale d'aménagement du territoire).

L'avancement plus rapide des aménagements du PRB en Bretagne Nord (par rapport à la Bretagne Sud) n'a pas influencé l'aire de chalandise, pas plus d'ailleurs que l'organisation du transport.

La structure commerciale de PROST est très forte : elle emploie plus de 60 personnes, dont 40 commerciaux sur les routes. L'Ouest est couvert par six représentants. Pour ces salariés, les 2x2 voies ont essentiellement apporté un confort de travail mais surtout une sécurité dans la conduite qui leur permet d'aborder avec plus de sérénité et donc d'efficacité les démarchages chez les clients.

Le réseau de 2x2 voies permet aujourd'hui à la Direction Commerciale de mener des tournées dans l'ensemble des succursales de Bretagne en une journée ; avant le PRB, il fallait compter deux jours. (La tournée débute par la liaison Rennes/Lorient qui est la plus mauvaise, de sorte à garder les sections les mieux aménagées pour la fin de la journée).

Les tournées (livraison et ramassage) ne sont guère concernées par les constructions de voies rapides (car elles n'empruntent en moyenne les voies express que sur 40 km sur une tournée totale de 220 km). Cependant, les améliorations des voies secondaires sont bénéfiques, mais plus pour les livraisons que pour le ramassage.

5 - LES LIEUX DE DESTINATION

Ils peuvent être l'une de la cinquantaine de succursales en France ou au Bénélux. Mais on se rend compte que les destinations sont essentiellement "régionales au sens large" ; ainsi, actuellement :

- 80 % des envois ne sortent pas d'un rayon de 300 km
- la seconde destination est ensuite Paris,
- puis le reste de la France.

Pour Monsieur THOMAS, deux évolutions sont sensibles :

- un développement des envois vers Paris,
- une tendance à l'accroissement du rayon évoqué précédemment et qui vaut aujourd'hui 300 km.

Le raccourcissement des temps de parcours peut expliquer cette évolution : il faut aujourd'hui trois heures pour rallier Rennes depuis Brest contre quatre heures auparavant. On rappellera que PROST est réputée pour son respect scrupuleux de la réglementation, en particulier des limitations de vitesse : il est demandé aux chauffeurs de circuler à 75 km/h.

Pour la liaison Rennes/Paris, il n'est pas rare, si la contrainte de délai n'est pas forte, que les véhicules empruntent la route nationale qui est de bonne qualité (quasiment toujours une quatre voies). Mais pour la liaison Nantes/Paris, la réduction du temps de conduite autorisée en continu (de 5 heures à 4 heures 30) oblige les chauffeurs à passer par l'autoroute.

6 - LES BESOINS EN INFRASTRUCTURES ROUTIERES

Dans l'ordre, ils sont :

- Nantes-Niort
- Rennes-Nantes
- Nantes-Lyon.

35 EXPRESS

Adresse : 13bis Boulevard Laënnec
35000 RENNES
tel. 99 30 33 50

Personne rencontrée : Monsieur AMENGUAL
Directeur d'Exploitation

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE ET HISTORIQUE

A l'origine se trouve la Société METRAILLE, ancienne entreprise rennaise remontant à l'époque des diligences.

Au début des années 1950, la maison a été achetée par la SFTC (Société Française de Transport et de Commission), filiale à 70 % de CALBERSON.

Historiquement, les services Express sont nés dans les Côtes-du-Nord en 1970 : pour répondre à un besoin de détaillants locaux (essentiellement les garages de réparation automobile), un transporteur monte des services permettant d'approvisionner ces détaillants sur une partie du département, à raison de deux fois par jour depuis Saint-Brieuc.

L'hiver de la même année le principe est repris en Ille-et-Vilaine où est créée "35 EXPRESS" qui garantit une desserte bi-hebdomadaire de toutes les localités du département.

En 1971, FRANCE-EXPRESS est constituée qui entend développer un réseau de franchisés sur tous les départements français métropolitains. Dès 1980, tous les départements sont couverts.

La messagerie express et traditionnelle constitue donc l'essentiel de l'activité de METRAILLE. De 1975 à 1988, l'activité de l'entreprise a baissé : les effectifs étaient de 230 personnes pour 170 aujourd'hui. En effet, la perte de plusieurs trafics a conduit l'entreprise à des licenciements :

- l'entreprise était le correspondant SERNAM à Saint-Malo et à Rennes. En 1986, pour la première place et en 1987 pour la seconde, le SERNAM a repris à son compte les trafics qu'il sous-traitait auparavant régulièrement à METRAILLE,
- CALBERSON était le transporteur attitré de CITROEN en Région Parisienne. En 1962, lorsqu'il s'est installé à Rennes, ETOILE DE BRETAGNE, filiale de CALBERSON, a naturellement assuré le transport de toutes les pièces de rechange au départ de Rennes et à destination des concessionnaires et des succursales. Mais depuis trois ans, P.S.A. a implanté GEFCO à Rennes et ce dernier a récupéré les trafics concernés.

En 1988, l'entreprise possède 95 véhicules porteurs et 35 semi-remorques.

2 - ORGANISATION DES TRANSPORTS

L'entreprise est équipée :

- d'un centre d'exploitation à Rennes, où se trouve le siège,
- d'une plate-forme d'exploitation à Saint-Malo.

La situation des locaux en centre-ville de Rennes est devenue une exception (avec PROST) qui pose des difficultés d'exploitation.

Pour l'exploitation de la messagerie, 35 EXPRESS et ETOILE DE BRETAGNE s'intègrent dans le réseau FRANCE EXPRESS.

Le client est tenu de livrer lui-même ses colis aux centres d'expédition du département (Rennes Centre, 6 stations service TOTAL de l'agglomération rennaise, Saint-Malo, Fougères et Redon), mais aussi dans des départements limitrophes (Dinan et Chateaubriant).

La marchandise est reçue jusqu'à 19 h et elle est traitée centralement aux installations de Rennes 24 heures sur 24.

Selon la destination en France, le centre de réception des véhicules est différent :

- pour la Bretagne, les Pays de Loire et la Normandie, les envois se font sur chacun des centres départementaux FRANCE EXPRESS concernés qui assurera la distribution,
- pour l'Ile-de-France, les expéditions se font vers Paris qui ré-éclate (départ 22 h de Rennes, arrivée Paris à 3 h),
- pour la zone 2 de la carte ci-contre, la destination est le centre de Tours qui ré-éclate (départ 22 h, arrivée à 23 h 30),
- pour la zone 3 (plus le Rhône), la destination est Marne-la-Vallée (départ 20 h, arrivée 0 H 30).

Pour toutes les zones ci-dessus, la livraison est garantie en jour B avant midi, à domicile :

- pour la zone 4, la livraison a lieu à Orly (départ 24 h, arrivée 5 h à Orly).
Puis les colis partent par les avions du matin (aux alentours de 8 h) vers trois destinations :
- Toulouse,
- Montpellier
- Marseille,

d'où sont ré-éclatées les marchandises.

La livraison n'est alors garantie que dans la journée du lendemain. L'objectif est de garantir une livraison avant midi pour la France entière.

Les principes régissant l'exploitation de la messagerie traditionnelle sont identiques ; seul le délai est augmenté d'une demi-journée.

Des réflexions sont menées sur une organisation partiellement assise sur des lignes aériennes circulaires desservant des aéroports autour de la France simultanément dans les deux sens de rotation.

De même l'échéance européenne est au centre des réflexions : elle devrait susciter du partenariat avec des réseaux dans les pays voisins et un développement du transport aérien.

3 - CLIENTELE ET SERVICE OFFERT

Entre 1970 et 1975, la clientèle avait un caractère départemental. Aujourd'hui, la notion est plus floue par le jeu du réseau.

Cependant, pour les départs locaux, une évolution s'est produite :

- initialement les besoins se faisaient sentir dans l'agglomération rennaise et les zones industrielles qui la bordent,
- progressivement, des besoins sont apparus, éparpillés dans le tissu économique départemental. Aussi, l'entreprise a-t-elle étendu sa prospection commerciale au-delà de Rennes vers Saint-Malo, Redon, Fougères...

Sur l'approche même de la clientèle, Le Plan Routier Breton n'a pas eu d'impact. Pour Monsieur AMENGUAL, l'effet important a été la possibilité d'accroître la fréquence des livraisons interdépartementales.

Ainsi, l'évolution de la carte des départements qui sont livrés deux fois par jour est significative :

- en 1979, elle ne mentionne que l'Ille-et-Vilaine,
- en 1988, elle indique Ille-et-Vilaine, Mayenne, Côtes-du-Nord, Loire-Atlantique, Maine-et-Loire et Vendée.

L'absence du Morbihan est à relier au retard dans l'aménagement de l'axe Lorient/Rennes. Les autres départements sont reliés à Rennes par des autoroutes ou des voies express. Ainsi, avec un départ à 12 h de Rennes, le véhicule est rendu à 13 h à Saint-Brieuc comme à Laval. Que le Finistère ne soit pas livré deux fois par jour est aujourd'hui une question de distance kilométrique pure.

La nature des produits transportés sous le régime express a évolué dans le temps :

- en 1970-1975, il s'agissait essentiellement de pièces détachées de la mécanique automobile, de peinture et de papier peint,
- désormais, la gamme s'est largement diversifiée,
 - . les articles ci-dessus ont régressé avec le développement du "do it yourself" en entretien de l'automobile et en bricolage,
 - . de grands consommateurs sont les secteurs de la publicité, de l'imprimerie, les vétérinaires....

De nombreux clients réguliers de la messagerie passent ponctuellement à l'express lorsqu'un dysfonctionnement se produit.

Monsieur AMENGUAL a noté une progression importante de l'affrètement : ce créneau concerne des lots variés excédant trois tonnes, pour lesquels le tarif de la messagerie devient prohibitif. Entre 700 kg et 3 tonnes, METRAILLE assure le ramassage ; au-delà, il le sous-traite à un transporteur qui se rend chez le client.

4 - LA CONCURRENCE

Autrefois, la SNCF avait cherché à se placer sur ce créneau d'express : de fait, elle assurait un aller-retour rapide entre Nantes et Lyon. De la sorte, pour une remise le soir, elle pouvait atteindre Lyon à 5 heures le lendemain ; mais de là, il lui fallait une demi-journée pour distribuer.

Monsieur AMENGUAL ajoute qu'auparavant l'usage du frigo était développé à la SNCF, mais qu'aujourd'hui il a quasiment périclité.

De même, AIR PORTE (AIR INTER) n'offre pas un bon service. En revanche, CHRONOPOST est agressif jusqu'à 25 kg, en offrant un produit et des tarifs comparables à ceux du réseau EXPRESS.

6 - LES INFRASTRUCTURES A AMELIORER

Celles qui sont déjà en cours :

- Nantes/Rennes
- Nantes/Saint-Nazaire : actuellement, le Pont de Saint-Nazaire est un non sens.

Deux priorités :

- 1 - la Route des Estuaires vers le Nord
- 2 - Nantes/Niort vers le Sud.

S.T.G.

Adresse	Société des Transports GAUTIER Route de Rennes BP 22 35530 NOYAL-SUR-VILAINE
Personne rencontrée	Monsieur GAUTIER P.D.G.

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

Les TRANSPORTS GAUTIER sont un groupe familial qui rassemble trois sociétés de transport : elles sont implantées à Paris, Morlaix et Noyal. Cette dernière est la principale société.

Elle a ouvert récemment des agences à :

- Saint-Brieuc (juin 1988)
- Brest (juillet 1988)
- Landévant (56) (entre Lorient et Auray).

Les entreprises n'effectuent quasiment que des opérations de transport.

La nature du transport est :

- viandes et salaisons, volailles,
- céréales en bennes, bennes grand volume, citernes de pulvérulents et d'hydrocarbures,
- messageries.

En structure, les deux premiers secteurs sont stables. Le troisième s'est développé avec le trafic et donc l'accroissement naturel des déséquilibres.

La croissance de l'entreprise (établissement de Noyal seul) peut être illustrée par les valeurs suivantes :

	1975	1980	1987
Chiffre d'affaires	43 MF	88 MF	233 MF
Effectifs	261 MF	373 MF	529 MF
Investissements	3,1 MF	2,3 MF	4,1 MF

Les nouvelles agences ont coûté 25 MF en immobilier seul.

En 1988, les effectifs de Noyal sont de 670 pour 800 employés dans l'ensemble du groupe.

Le parc représente aujourd'hui 800 cartes grises, dont 500 de véhicules moteurs (contre 200 en 1975).

2 - SITUATION PAR RAPPORT AUX INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

Après la construction des voies rapides, Monsieur GAUTIER a implanté son centre de Noyal sur l'échangeur de Noyal de la 2 x 2 voies Rennes/Laval.

La situation de tous les autres centres est identique. Ils sont tous visibles depuis les voies express (recherche d'un effet publicitaire) et sont tous accessibles entre eux par voies rapides et sans un feu tricolore.

3 - ORGANISATION DU TRANSPORT

Monsieur GAUTIER a structuré son transport qui est essentiellement du groupage/dégroupage autour de ses agences et du réseau de voies express.

Noyal est le point central de cette organisation : concentration et éclatement des charges y ont lieu à l'entrée et à la sortie de Bretagne.

Les véhicules ne traversent pas la Bretagne (Nord/Sud ou transversales) sauf en cas de livraisons ou de collectes.

De nombreux transporteurs se sont installés sur Rennes. Mais si cette situation est de fait la meilleure, elle est médiocre pour une desserte de la Bretagne entière, si elle n'est pas accompagnée d'implantations d'agences locales : en effet au-delà de 100 km, le taux de parcours à vide est trop élevé pour garantir la rentabilité.

4 - LA CLIENTELE ET LE SERVICE OFFERT

Elle a beaucoup changé :

- auparavant :

. le commerce traditionnel représentait :	70 %
. les grandes surfaces :	30 %

- actuellement les proportions se sont inversées.

Cette évolution se traduit par une modification du service rendu par le transporteur : les grandes surfaces demandent la préparation des commandes (car elles cherchent à réduire leur personnel (au minimum)).

L'aire de chalandise est toute la Bretagne. En 1970/1975 l'entreprise ne travaillait que dans un rayon de 100 km.

Le développement de la clientèle a été plus facile sur le Nord de la Bretagne où l'ensemble des aménagements ont été achevés en premier. La région Sud (Lorient,...) continue de poser des difficultés avec l'état de la relation Rennes/Lorient, même si les travaux avancent désormais bien dans ces zones.

L'entreprise ne charge que peu sur Nantes, car les trafics y montent directement sur Paris.

Les destinations sont :

- en national : toute la France mais plus spécifiquement

- . Paris, desservie tous les jours,
- . et surtout la zone comprise au Sud d'une ligne Pays de la Loire/Lyon

- en international :

- . l'Italie surtout (25 véhicules par semaine), sur laquelle GAUTIER a concentré ses efforts commerciaux,
- . la RFA, le Bénélux,
- . l'Espagne, où l'entreprise en est à ses débuts.

Pour l'accès aux lieux de déchargement, la configuration du réseau à caractéristiques autoroutières détermine le trajet : ainsi pour Marseille, les véhicules passent par Paris, quitte à rallonger le parcours de 80 km par rapport à l'itinéraire Le Mans/Blois/Vierzon/Bourges/Mâcon, car la sécurité, les gains de temps et les économies de carburant compensent le surcoût du péage et le rallongement de la distance. A terme, lorsque Renne/Nantes d'une part et Nantes/Niort seront réalisées, les véhicules transiteront par Bordeaux, de sorte à éviter l'axe Paris/Lyon/Marseille qui est particulièrement chargé.

Le développement de la Grande Distribution a induit que STG travaille de plus en plus fréquemment avec des plates-formes où les livraisons sont exigées entre 5 h et 7 h du matin.

Les contraintes des marchés finaux ont un impact sur la localisation des chargeurs. Ainsi les salaisonniers, les élevages et les abattoirs se déplacent depuis le Sud Finistère vers le Morbihan et la région de Rennes. En effet, les trois heures de décalage entre l'Ouest de Quimper et la région de Rennes sont déterminantes pour pouvoir honorer les délais correspondants à des commandes passées à 16 h depuis la Région Parisienne ou plus loin.

L'organisation de la grande distribution a fait par exemple que STG gère pour le compte d'AUCHAN sa plate-forme de Paris qui dessert :

- 6 grandes surfaces en Région Parisienne
- 2 à Orléans
- 1 au Havre
- 1 à Strasbourg.

Pour les produits laitiers, arrivés palletisés le matin vers 6 h, STS assure :

- l'étiquetage des colis,
- la préparation de commandes
- la livraison aux points de vente.

Pour les autres produits, l'étiquetage a été réalisé au préalable par les expéditeurs.

Pour Monsieur GAUTIER, hormis Rennes, la zone en expansion est le Morbihan.

Inversement, la région Quimperoise est en recul par rapport à Lorient et Brest qui sont des "capitales" régionales par opposition aux simples "grandes villes" locales. En particulier, Quimper est mal placée par rapport aux Côtes-du Nord pour l'approvisionnement en porcs car, compte tenu de la configuration des voies express, le meilleur itinéraire exige un allongement de parcours fort handicapant.

La nature des produits transportés et de leur conditionnement a évolué :

- les conserves cèdent le pas au froid
- les chargements deviennent plus volumineux, par exemple :
 - on n'expédie plus de carcasses, mais on transforme les viandes et on conditionne en barquette (car la main- d'oeuvre serait meilleur marché en Bretagne),
 - l'avant du boeuf est désormais hâché, alors qu'auparavant les avants de boeuf étaient exportés, non désossés, vers la R.F.A.

Le développement de la production de denrées périssables a entraîné un développement du transport frigo. De nombreux petits concurrents (une dizaine de véhicules) s'équipent en frigo en remplacement de leurs bâchés. De fait, l'évolution des caractéristiques des véhicules frigo a été permise par :

- l'élargissement des intérieurs mais surtout des ouvertures,
- la suppression du passage des roues (permettant un fond plat) autorisée par l'amélioration des caractéristiques routières. Il est alors rentable de transporter des produits industriels en retour de frais.

Pour les viandes et les produits agricoles, les clients sont désormais des coopératives, les privés ayant disparu à de rares exceptions près.

Pour Monsieur GAUTIER, les opérations de groupage/dégroupage sur le frais et celles de messageries qu'assurent aujourd'hui son entreprise n'auraient pas été possibles auparavant compte tenu de l'état des infrastructures. Mais STG a aussi pu répondre à la demande par une organisation adéquate : ainsi sur tous les mouvements de quai, les équipes travaillent en 3 x 8.