

**MINISTERE DES TRANSPORTS  
DIRECTION DES ROUTES**

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

---

**Rapport final**

**Décembre 1989**

**Société d'Etudes pour le Développement Economique et Social  
15, rue Bleue - 75009 PARIS  
Tél. : 40.22.60.00.**

# SOMMAIRE

<b>I - INTRODUCTION</b>	1
1.1. - Les objectifs de l'étude	1
1.2. - L'échantillon enquêté	1
1.3 - Présentation des résultats	2
<b>II - L'EXTENSION DES AIRES DE MARCHE</b>	4
2.1 - La modification des marchés régionaux	4
2.2. - L'extension des marchés nationaux et internationaux	5
2.3. - L'extension des aires de marché, la construction des voies rapides et les autres facteurs	6
2.3.1 - Les sociétés dynamiques et agressives commercialement	7
2.3.2. - La saturation du marché régional	7
2.3.3 - L'apparition d'un nouveau marché plus rémunérateur	7
<b>III - LA PRESERVATION DES AIRES DE MARCHE</b>	8
3.1.- L'importance prise par les conditions imposées par la grande distribution	8
3.2. - Des conditions de transport adaptées aux nouveaux produits	11
3.3. - L'émergence de nouveaux concurrents à proximité des grands marchés	12
<b>IV - L'EXTENSION DES AIRES D'APPROVISIONNEMENT</b>	13
<b>V - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS</b>	15
5.1. - Les déplacements locaux et régionaux	15
5.2. - Les déplacements vers la Région Parisienne	16
5.3. - Les déplacements vers les autres villes françaises et à l'étranger	17

<b>VI - LE PLAN ROUTIER BRETON ET LA PRODUCTIVITE DE LA FONCTION</b>	18
6.1. - Les gains de productivité directs	18
6.2. - Les gains de productivité générés par une nouvelle organisation du	20
<b>VII - L'INCIDENCE DU PLAN ROUTIER BRETON SUR LA LOCALISATION DE LA FONCTION TRANSPORT</b>	25
<b>VIII - LA CONCURRENCE MODALE FAVORABLE AU TRANSPORT ROUTIER</b>	27
8.1. - Les entreprises restées fidèles au fer	27
8.2. - Les entreprises qui ont choisi la route	28
8.3 - La concurrence modale et le plan routier breton	29
<b>IX - LES ATTENTES VIS A VIS DE LA MODERNISATION D'AUTRES AXES ROUTIERS</b>	30
9.1. - L'achèvement du plan routier breton	30
9.2. - L'amélioration des relations régionales nord/sud	31
9.3. - L'aménagement d'axes extérieurs à la Bretagne	32
<b>X - CONCLUSIONS</b>	34

## I - INTRODUCTION

### 1.1. - Les objectifs de l'étude

Dans une première phase, l'exploitation de la banque de données SITRAM sur les trafics de marchandises a permis de montrer qu'entre 1976 et 1985 les expéditions par route au départ de la Bretagne ont augmenté plus vite que la moyenne nationale, tandis que dans le même temps les expéditions par fer régressaient plus rapidement que dans le reste de la France. Globalement, la croissance des échanges de marchandises a été très forte.

L'enquête auprès des entreprises permet de valider les principales conclusions de l'analyse quantitative issue de la banque de données SITRAM et de relativiser le rôle du plan routier breton vis à vis d'un phénomène de croissance en volume dans certains secteurs, d'extension des aires de marché et d'accroissement de la productivité du transport routier.

### 1.2. - L'échantillon enquêté

Les entreprises chargeurs sont regroupées dans trois grands secteurs d'activités :

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

Aux chargeurs s'ajoutent 8 transporteurs.

Géographiquement ces entreprises sont localisées dans :

- le Finistère : 15
- le Morbihan : 10
- les Côtes du Nord : 6
- l'Ille et Vilaine : 5

- 17 entreprises sont situées en Bretagne Nord (Côtes du Nord et Nord Finistère)
- 15 entreprises sont situées en Bretagne Sud (Morbihan et Sud Finistère)
- 4 entreprises sont situées en Bretagne du Centre Est (Ille et Vilaine)
- 24 entreprises sont localisées sur les axes du Plan Routier Breton.
- 12 sociétés sont situées à distance des liaisons routières modernisées.

### 1.3 - Présentation des résultats

Les interviews ont fait l'objet de comptes rendus détaillés qui constituent un volume annexe au présent rapport.

Dans ce rapport, nous cherchons à synthétiser et analyser les résultats de cette enquête. Nous présentons d'abord les cas d'entreprises qui ont depuis 1975 élargi leur aire de marché en distinguant celles qui ont élargi leur marché au niveau régional, de celles qui l'ont étendu au niveau national ou à l'exportation. Puis nous essayons de faire la part entre les cas d'effets mécaniques qu'a pu jouer le plan routier breton sur cette extension, les facilités qu'il a apportées dans d'autres cas et les autres facteurs quand les chefs d'entreprises les jugent prédominants.

Nous aborderons ensuite un phénomène très important notamment pour les industries agro-alimentaires, celui de la préservation des aires de marché face aux exigences croissantes de la clientèle et à la concurrence de producteurs localisés à une moindre distance des grands marchés de consommation.

L'extension des aires d'approvisionnement pour certaines entreprises et l'amélioration des conditions de transport pour les déplacements professionnels font partie des effets du plan routier breton. En fin de compte, le plan routier breton a surtout permis d'accroître la productivité de la fonction transport.

Mais le plan routier breton a également commencé à structurer l'espace économique breton attirant dans son aire d'influence directe les nouveaux investissements dont le bon fonctionnement dépend beaucoup des conditions de transport. Il a joué également un rôle dans les parts de marchés qu'ont gagnées les voies aériennes et routières face à la voie ferrée.

Nous abordons enfin les attentes des entreprises enquêtées vis à vis d'autres infrastructures routières au sein de la Bretagne mais également de certaines liaisons avec l'extérieur qu'elles souhaiteraient voir améliorées.

## II - L'EXTENSION DES AIRES DE MARCHE

Dans l'échantillon des entreprises enquêtées, huit sur trente-six considèrent que le PRB a eu une incidence sur l'élargissement de leur aire de marché. On distingue nettement deux discours :

- Les entrepreneurs pour qui cet élargissement de l'aire de marché est principalement une conséquence de la construction du réseau routier à 2 x 2 voies et ceux pour qui cette extension se serait faite indépendamment de la modernisation du réseau routier breton qui a cependant très bien accompagné ce phénomène et l'a ainsi facilité.
- Les entreprises bretonnes qui, à la faveur de la construction des voies nouvelles, ont étendu leur aire de chalandise, l'ont fait tant au niveau du marché breton qu'au niveau du grand Ouest ou du marché national voire international.

Les deux seules entreprises qui attribuent un lien de cause à effet entre le PRB et l'extension de leur aire de marché ont une clientèle uniquement régionale.

### 2.1 - La modification des marchés régionaux

Les entreprises dont le marché régional s'est étendu appartiennent aux secteurs de la distribution, des matériaux de construction et de la fabrication d'aliments du bétail.

C'est ainsi que la centrale d'achats d'une importante chaîne de distribution qui desservait, au début des années soixante dix, des points de vente localisés dans le Finistère, livre aujourd'hui, grâce à la voie rapide, des magasins situés 60 Km plus à l'Est. Les conditions de circulation sur la route à 2 x 2 voies permettent un gain de temps pour le camion, ce qui entraîne une multiplication par deux du nombre des possibilités de tournées en direction des points de vente.

De même, dans le secteur des aliments pour bétail, une entreprise dont l'activité a diminué en volume durant la période, a pu survivre face à la concurrence en élargissant son aire de marché le long de l'axe sur lequel elle était implantée.

Une entreprise de négoce de matériaux de construction a, elle aussi, connu une expansion structurée par la voie rapide. D'une clientèle locale en 1970, elle est passée à une clientèle régionale, localisée à proximité de la branche Nord du plan routier breton entre Rennes et Brest.

Certains transporteurs considèrent eux-aussi avoir élargi leur aire de marché, notamment pour le groupage et le dégroupage. Leur clientèle régionale était située au début des années soixante dix dans un rayon de 100 Km autour de l'entrepôt ; aujourd'hui, la clientèle de l'entrepôt de groupage/dégroupage peut-être éloignée jusqu'à 300 Km à l'Ouest. L'extension s'est d'abord faite au Nord de la Bretagne grâce à l'axe Rennes-Brest modernisé le premier ; dans le Sud-Bretagne, le développement est plus lent à cause de la liaison Rennes-Lorient qui n'est pas complètement mise à 2 x 2 voies.

## **2.2. - L'extension des marchés nationaux et internationaux**

De même façon que pour le marché régional, la mise en place du plan routier breton et au-delà l'utilisation d'autoroutes ou de routes express ont facilité une extension des aires de marché nationales ou internationales d'un certain nombre d'entreprises.

Ces sociétés sont souvent des entreprises agro-alimentaires :

- un producteur de volailles qui réalise aujourd'hui 10 % de son chiffre d'affaires en Suisse en grande partie à cause de l'amélioration du réseau routier qui lui permet de livrer en 8 heures au lieu de 12 heures, il y a 19 ans,

- un fabricant de produits laitiers qui travaille maintenant avec la Normandie,
- un primeuriste à qui les gains de temps générés par la 2 x 2 voies permettent aujourd'hui des livraisons le jour B en RFA et au BENELUX.

Pour les transporteurs de produits frais, le secteur agro-alimentaire a constitué une véritable locomotive qui a tiré le secteur transport vers le haut. Dans le même temps où l'agro-alimentaire breton renforçait l'industrialisation de sa production, les transporteurs s'équipaient pour répondre à la demande des chargeurs (véhicules frigo), les agences et les effectifs connaissant une forte croissance.

Ces entreprises de transport sont ainsi passées, en même temps que leurs chargeurs, du stade artisanal -transport régional-, au stade industriel -transporteur national et aujourd'hui international-.

Aux entreprises agro-alimentaires, s'ajoute le secteur des matériaux de construction où l'on peut citer une entreprise des Côtes du Nord, dont l'aire de marché était uniquement bretonne en 1975 et qui, en 1988, vend en Région Parisienne, en Normandie et dans les Pays de Loire.

Bien entendu cette expansion a pour cause les investissements conséquents de l'entreprise qui ont permis l'augmentation de la production, mais la modernisation de certaines parties du réseau routier a modelé des choix de marché : la clientèle nantaise accessible en 2 H 15 s'est développée plus rapidement que la clientèle caennaise que l'on atteint seulement en 3 H 30.

### **2.3. - L'extension des aires de marché, la construction des voies rapides et les autres facteurs**

Sans contester une certaine influence du plan routier breton sur l'élargissement de leurs aires de marché, trois entreprises sur quatre qui ont vécu un tel phénomène depuis 1975 estiment que ce développement a d'abord eu pour origine :

- le dynamisme de la société et son agressivité commerciale,
- la saturation du marché régional,
- l'apparition d'un nouveau marché plus rémunérateur.

### **2.3.1 - Les sociétés dynamiques et agressives commercialement**

Situées essentiellement dans les secteurs de l'agro-alimentaire, elles doivent souvent faire face à une concurrence nationale importante. Ainsi par exemple la concurrence des producteurs implantés en Picardie ou en Hollande, qui travaillent avec le marché parisien, a -dans le cas du secteur des surgelés- conduit les entreprises bretonnes à diversifier leurs marchés.

Une politique commerciale plus agressive peut faire passer des entreprises d'un marché régional à une dimension nationale, voire internationale : la participation aux foires et salons internationaux a permis à un producteur de poisson surgelé d'augmenter de 10 à 40 % la part de son chiffre d'affaires à l'export. Autre exemple, grâce à une meilleure structuration de ses équipes commerciales (recrutement de représentants exclusifs, nomination de directeurs régionaux), une conserverie de viande réalise maintenant un tiers de son activité en dehors de la Bretagne.

### **2.3.2. - La saturation du marché régional**

C'est le cas dans le secteur de la salaison où la saturation du marché breton a incité les fabricants à conquérir de nouveaux marchés dans les autres régions françaises.

### **2.3.3 - L'apparition d'un nouveau marché plus rémunérateur**

Confronté à un marché de l'alimentation du bétail de moins en moins intéressant, une entreprise de poudre de lait a cherché -et trouvé- un marché plus rémunérateur avec la poudre de lait à usage humain à l'exportation (Algérie, Mexique) et avec l'aide alimentaire aux pays en développement bénéficiant ainsi de financements d'Etat.

Si l'augmentation de la concurrence, les contraintes imposées par la distribution et le dynamisme commercial des entreprises ont entraîné certaines d'entre elles à se diversifier, à abandonner des clients pour en gagner d'autres, nous allons maintenant voir que dans beaucoup de cas, les entrepreneurs bretons ont dû d'abord réussir à préserver leur marché en s'adaptant aux exigences de la clientèle.

### III - LA PRESERVATION DES AIRES DE MARCHE

Si comme nous l'avons vu précédemment, un très petit nombre d'entreprises, (2 sur 36) ont attribué au plan routier breton un effet mécanique sur l'élargissement de leur aire de marché, elles sont un peu plus nombreuses, 4 sur 36, à considérer que sans le plan routier breton, elles n'auraient pas pu conserver leur part de marché dans certaines zones. En effet, les exigences de la clientèle, en matière de délai et de condition de livraison n'ont cessé de croître et c'est grâce à une amélioration sensible des conditions de transport (infrastructures, augmentation de la productivité et amélioration de l'organisation des transporteurs) que les industriels du secteur agro-alimentaire et notamment les fabricants de produits périssables ont pu satisfaire ces nouvelles contraintes.

Trois éléments sont à l'origine de cette demande d'un raccourcissement des délais de livraison :

- 1) le passage d'une économie d'offre à une économie de marché dominée de plus en plus par la grande distribution qui impose ses conditions,
- 2) l'industrialisation de la production et de la distribution des produits frais ou l'apparition de nouveaux produits,
- 3) l'émergence de nouveaux concurrents localisés à proximité des grands marchés de consommation.

#### **3.1.- L'importance prise par les conditions imposées par la grande distribution pour l'activité des producteurs bretons**

Depuis 20 ans, la part de la grande distribution dans le chiffre d'affaires des producteurs bretons n'a cessé de croître au détriment de la part représentée par la clientèle plus traditionnelle des grossistes qui ont dû eux-mêmes améliorer leur productivité pour résister à la concurrence des filières courtes.

Les centrales d'achat de la grande distribution veulent être livrées 3 ou 4 heures plus tôt qu'il y a 20 ans, afin de pouvoir elles-mêmes approvisionner leurs points de vente en produits frais en début de matinée.

C'est ainsi qu'en 1970, une grande surface toulousaine demandait à être livrée à 9 heures du matin le jour B. Aujourd'hui, il faut que le transporteur soit sur place à 6 heures.

Quelle que soit leur activité, les producteurs bretons de produits frais ont dû impérativement répondre à cette contrainte pour garder leur part de marché.

*Les producteurs de volailles* qui, en 1970, devaient livrer RUNGIS entre 4 heures et 6 heures du matin, doivent être sur place aujourd'hui à minuit. Sans les réductions de temps de parcours permis par la réalisation du plan routier breton, il n'aurait pas été facile de répondre aux conditions imposées par les clients parisiens et cela aurait perturbé les conditions de production et de conditionnement ce qui n'est pas le cas aujourd'hui.

*Les producteurs de légumes* du LEON ont constaté qu'un départ le soir et une arrivée à 7 heures du matin dans le nord de la France était possible en empruntant le réseau routier breton, l'autoroute jusqu'à PARIS et l'autoroute A1 jusqu'à Lille, alors que la voie "directe" par les RN 175 et 176 (DINAN-CAEN-AMIENS) ne permet pas d'arriver à la même heure et d'assurer le même service aux clients.

*Le secteur de la marée* est un des premiers concernés dans sa relation à la clientèle par l'amélioration du réseau routier.

En 1970, un des mareyeurs rencontrés vendait toute sa production aux grossistes. Aujourd'hui, cette entreprise réalise encore 30 % de son activité avec les grossistes, mais 70 % de son chiffre d'affaires se fait désormais avec la grande distribution (à moitié en direct et à moitié sur plate-forme).

La clientèle lyonnaise exige aujourd'hui des mareyeurs du Sud Finistère et du Morbihan une livraison le jour B où lieu du jour C. Pour être à l'heure, il faut que le transporteur parte le jour A entre 12 heures et 14 heures afin de livrer les halles de Lyon à 4 heures le jour B ou les grandes surfaces à 8 heures.

Avec la région parisienne, les contraintes sont encore plus tendues, puisque certains clients demandent d'être livré le jour A. Ainsi, RUNGIS impose une arrivée à 23 h 30 et plus tard à 0 H 30 au lieu de 4 heures il y a quelques années.

Cette évolution est jugée trop rapide pour certains mareyeurs qui ont des retards chroniques de mise à disposition des marchandises. Ainsi, à Lorient pour une arrivée à 23 H 30 à BORDEAUX, il faut que les lots soient prêts à 16 heures ; or, il le sont généralement à 17-17 H 30. Ces retards trouvent leur origine dans les disfonctionnements de l'ensemble des professions du poisson sur le port.

Ces contraintes de livraison ont également eu pour conséquence une augmentation de la part de la région parisienne dans le chiffre d'affaires des fabricants de produits frais.

Par exemple, une entreprise de salaison qui, en 1970 livrait à Strasbourg ou à Marseille, le jour C un produit abattu le jour A, doit aujourd'hui proposer son produit le jour B à 8 heures du matin. Comme Paris est plus facile à atteindre que Marseille ou Strasbourg, l'action commerciale sera plus forte sur la capitale et le chiffre d'affaires en conséquence.

Les contraintes imposées aux fabricants de produits frais existent aussi *pour les industriels et pour les fabricants de matériaux de construction.*

Des entreprises de chaudronnerie et d'électronique ont de plus en plus recours au transport express pour faire face à l'exigence de la clientèle.

De même un fabricant de matériaux de construction se voit imposé par les entrepreneurs des délais inférieurs à 48 heures pour livrer les chantiers.

Mais à la différence de l'agro-alimentaire et des matériaux de construction, le coût du transport dans le prix de revient des produits industriels est faible comparativement aux coûts de la main d'oeuvre ou des matières premières, d'autre part, plus que les délais de transport, ce sont les délais de fabrication qui conditionnent le plus souvent les délais de livraison.

**3.2. - Des conditions de transport adaptées aux nouveaux produits ou à des exigences de fraîcheur qui imposent des délais d'acheminement de plus en plus courts**

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

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

Sans les aménagements routiers, les coopératives n'auraient vraisemblablement pas pu suivre les impératifs imposés par les clients.

De même, un gros distributeur implanté dans la vallée du Rhône impose aujourd'hui des délais de livraison plus tendus et plus fréquents à cause du datage par oeuf et non plus par carton ce qui permettait auparavant de livrer une fois par semaine seulement.

Dans le secteur du froid non surgelé, le poisson en barquette sous film plastique, avec une date limite de vente de 11 jours, contraint le fabricant à assurer la livraison très rapidement sur la plate-forme de distribution.

Dans le secteur légumier, 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, un légumier du 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.

### **3.3. - L'émergence de nouveaux concurrents à proximité des grands marchés de consommation**

C'est le cas pour les producteurs d'oeufs bretons qui se sont vu concurrencer par de nouvelles fermes de ponte en Région Parisienne allant jusqu'à 200 000 poules. Les coûts unitaires des producteurs franciliens, plus proches du marché final, sont inférieurs de 3 à 4 centimes à ceux des producteurs bretons. Cette différence est uniquement due au coût du transport.

Les fabricants de surgelés doivent faire face à la concurrence installée en Picardie à proximité du marché parisien.

Chez les mareyeurs, la concurrence sur le marché parisien est si forte qu'elle en amène certains à renoncer à ce marché.

La situation à RUNGIS se serait considérablement dégradée. L'ouverture officielle du marché reste 4 heures du matin, la cloche d'appel des acheteurs sonnait à 5 heures. 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).

#### IV - L'EXTENSION DES AIRES D'APPROVISIONNEMENT

L'amélioration des conditions de circulation a eu également un impact certain sur l'élargissement des aires d'approvisionnement de certains secteurs.

C'est surtout pour les entreprises de la marée, de la surgélation du poisson et de la transformation du lait qu'une modification importante des aires d'approvisionnement s'est produite entre 1970 et aujourd'hui.

Au début des années soixante dix, l'approvisionnement des mareyeurs était essentiellement local. La disparition de certaines espèces (merlu) et le désir de présenter une gamme plus complète de produits à la clientèle ont entraîné une extension de la zone d'approvisionnement à toute la côte Sud de la Bretagne, ainsi qu'à Boulogne et aux importations danoises, irlandaises et écossaises via Roscoff ou Boulogne.

Les achats de produits importés s'effectuent par l'intermédiaire d'un pool de mareyeurs afin de rationaliser le transport. La part des importations dans les approvisionnements augmente et les mareyeurs projettent de traiter directement avec les ports de la Mer du Nord en ne passant plus par Boulogne.

Les apports en provenance de la côte Sud Bretagne sont largement facilités par la voie rapide qui est achevée dans cette région.

Dans le même sens, une société de poisson surgelé qui s'approvisionnait régionalement en 1975, va chercher aujourd'hui ses poissons sur toute la façade atlantique jusqu'à Biarritz. Deux facteurs ont permis cet accroissement de la zone de collecte : l'amélioration du réseau routier et l'apparition d'un système de télécommunication efficace.

Un fabricant d'aliments du bétail qui achète ses matières premières à 50 % en France et à 50 % à l'étranger voit la part des importations augmenter à cause des coûts moins importants des produits extérieurs. Cette tendance est renforcée par la mise en place du réseau routier modernisé qui permet de gagner depuis un port comme Lorient 2 francs par tonne importée, soit le tiers de la marge réalisée par le fabricant.

Dans le domaine de la transformation du lait, on n'a pas constaté à proprement parler d'extension géographique des aires d'approvisionnement. L'évolution a porté sur la rationalisation des collectes : avec la réduction importante des marges unitaires, des accords de collecte ont été passés entre coopératives. En effet, les surfaces des aires de ramassage étaient devenues trop grandes pour garantir la rentabilité ; désormais, un seul véhicule collecte le lait dans un village donné, et ce pour le compte de plusieurs coopératives. Un meilleur remplissage des véhicules est ainsi assuré.

Pour l'optimisation des collectes, certaines coopératives ont recours à des logiciels. Les trajets préconisés passent le plus souvent par le réseau express.

Dans une coopérative, cette rationalisation de la collecte s'est accompagnée d'une restructuration des points de regroupage.

Auparavant, le dépotage secondaire s'opérait en 12 points. Désormais, il n'y a plus que 3 points de dépotage/transformation, tous situés sur la voie rapide à Landerneau, Yffiniac et Bannalec. La tendance est nettement à l'abandon de la Bretagne Centre pour ce type d'activité.

## V - LES DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

Pour de nombreuses entreprises la rapidité des déplacements des personnes pour raison professionnelle est devenue aussi importante, notamment dans les secteurs industriels autres que l'agro-alimentaire, qu'en ce qui concerne les marchandises.

De ce point de vue, la mise en place du réseau de voies rapides apporte aux entrepreneurs bretons une réponse considérée par tous comme positive pour leurs déplacements locaux et régionaux.

Les solutions adoptées pour répondre aux différents besoins de déplacements professionnels sont fonction des destinations et des distances à parcourir.

### 5.1. - Les déplacements locaux et régionaux

Le seul mode de transport utilisé est la route.

Aux dires des chefs d'entreprise la construction du plan routier breton amène :

- des gains de temps (vitesse accrue, moins d'arrêts pose-café...)
- une plus grande sécurité,
- un meilleur confort de conduite.

En dehors de ces améliorations liées directement à un meilleur réseau routier certaines entreprises constatent une modification des comportements des salariés qui empruntent le réseau routier : c'est ainsi que pour les commerciaux l'utilisation de la voie rapide a progressivement introduit la notion de temps de parcours qui s'est substituée à la notion de distance. Les commerciaux comptent maintenant en temps à passer sur la route et non plus en kilomètres à parcourir dans la mesure où la vitesse moyenne diffère beaucoup entre le réseau traditionnel et les voies rapides. En effet la circulation sur la 2x2 voies est régulière et sans obstacle, elle autorise une anticipation assez précise du temps nécessaire pour parcourir un trajet. Les entreprises constatent que les temps de parcours ainsi gagnés permettent de multiplier ou d'allonger le temps des visites commerciales.

## 5.2. - Les déplacements vers la Région Parisienne

La première destination des entreprises rencontrées est la Région Parisienne.

L'avion est le mode de transport le plus utilisé quelque soit le département. Depuis 1970 l'avion a progressé par rapport aux autres modes de transport. Les raisons en sont l'ouverture de nouvelles lignes et l'amélioration des dessertes existantes, mais aussi la voie rapide qui permet un accès plus rapide et plus sûr aux aéroports bretons.

La voie ferrée a reculé depuis une quinzaine d'années au profit de la voie aérienne dans les régions bretonnes les plus à l'Ouest (Finistère) mais également au profit de la route dans les Côtes du Nord et le Morbihan dont les principales gares étaient reliées en 5 heures à Paris avant le TGV, un temps de parcours qui n'est pas favorable au train face à la voiture.

Cependant l'arrivée du TGV dans les grandes villes du Morbihan, des Côtes du Nord et même du Finistère, devrait inverser ce partage du marché en faveur du rail et au détriment de l'avion et de la route. Le rail redevenant concurrentiel avec l'avion pour le temps de parcours et prenant l'avantage sur le coût du voyage.

Si la route est aujourd'hui plus utilisée que le fer dans les déplacements vers Paris des cadres des sociétés enquêtées, elle recule par rapport à l'avion dans les entreprises du Finistère. Elle risque aussi de pâtir de l'arrivée du TGV, dans sa concurrence avec le train dans la mesure où les améliorations routières sont aujourd'hui achevées, à l'exception de certains tronçons sur l'axe Lorient-Rennes, et que les limitations de vitesse ne permettront pas de gain de temps rendus possibles par l'augmentation de la puissance des véhicules.

Le véhicule individuel est en très bonne position sur certains créneaux bien précis :

- sa souplesse permet aux cadres des entreprises de programmer un parcours Bretagne-Paris avec des arrêts intermédiaires,

- cette même souplesse fait préférer la route lorsqu'on se rend en banlieue parisienne (notamment dans l'Ouest parisien, bien pourvu en sièges sociaux). Le véhicule individuel permet alors l'arrivée sans perte de temps à destination puisqu'on n'a pas à passer par Paris intra-muros et qu'on évite également un transfert souvent aléatoire entre la gare Montparnasse ou Orly et son rendez-vous en périphérie.

### **5.3. - Les déplacements vers les autres villes françaises et à l'étranger**

Comme pour la Région Parisienne c'est l'avion qui a le plus augmenté son marché pour les déplacements professionnels en direction des autres villes françaises.

L'évolution est depuis 13 ans défavorable au fer et à la route. Malgré l'amélioration du réseau routier, nos interlocuteurs préfèrent sur les longues distances emprunter l'avion plutôt qu'un véhicule individuel.

Enfin pour se rendre en Europe ou dans d'autres parties du monde les entrepreneurs bretons rencontrés utilisent uniquement l'avion.

## **VI - LE PLAN ROUTIER BRETON ET LA PRODUCTIVITE DE LA FONCTION TRANSPORT.**

Si environ un tiers des établissements enquêtés considèrent que le plan routier breton avec les gains de temps qu'il a permis, favorisé ou bien accompagné le maintien et l'extension des aires de marché et des aires d'approvisionnement à l'intérieur et à l'extérieur de la région, ils sont beaucoup plus nombreux (19 sur 36) à considérer que le principal et seul effet du plan routier breton a été de permettre d'améliorer la productivité du transport dont les gains sont attribués à l'amélioration des infrastructures et à une nouvelle organisation du transport.

### **6.1. - Les gains de productivité directs**

#### **Des économies d'énergie**

Avec l'ancien profil routier, les véhicules passaient la plupart du temps d'un trajet sur les rapports intermédiaires du moteur. La mise en place du plan routier breton avec des voies aux caractéristiques autoroutières, ainsi que dans le même temps l'élévation de la puissance des moteurs a entraîné une baisse de la consommation de carburant. C'est ainsi que sur le parcours Brest-Paris, effectué en moins de 9 heures, à raison de 70 à 80 km/heure de moyenne, la consommation est aujourd'hui de 36 litres aux 100 km contre 58 litres aux 100 km sur l'ancien réseau routier.

Pour aller à Marseille, un transporteur d'Ille et Vilaine préfère passer par Paris et par l'autoroute, faire 80 km de plus, mais gagner en carburant, en sécurité et en temps.

### **Une moindre usure du matériel**

La durée de vie d'un camion s'est allongée. Un distributeur a constaté que lorsque ses camions empruntent la voie rapide, ils roulent plus régulièrement que sur le réseau normal, ce qui se traduit par un meilleur rendement du moteur et donc par une moindre usure.

### **Des frais d'entretien moins élevés**

Plusieurs entrepreneurs constatent une baisse des coûts d'exploitation des véhicules occasionnée par une plus grande utilisation de la 2 x 2 voies.

### **Une diminution des accidents de la circulation**

Avant la mise en place de la voie rapide, les traversées des agglomérations étaient à l'origine d'accidents mortels occasionnés par l'étroitesse de la voirie des centres villes et par l'intensité du trafic camion.

La construction d'une voie rapide évitant les agglomérations a supprimé ces causes d'accidents... En outre, le gain de temps généré par une infrastructure plus rapide et plus fiable entraîne pour le transporteur une plus grande souplesse d'exploitation.

Ainsi, un de nos interlocuteurs juge préférable de profiter de cette amélioration des conditions de circulation pour accroître la sécurité du transport plutôt que de gagner du temps à tout prix. En respectant les limitations de vitesse, avec des véhicules équipés de moteurs de 400 à 500 chevaux, il est possible de réaliser les trajets de bout en bout à 73 km/h de moyenne ce qui est jugé suffisant.

### **Une modification des conditions de travail**

A la fin des années soixante, les pouvoirs publics se sont inquiétés de l'augmentation de la durée hebdomadaire du travail des chauffeurs qui avoisinait les 60 heures. Pour acheminer les produits primeurs du Léon à Paris, il fallait, pour respecter les huit heures de conduite maximum par jour soit un réseau routier modernisé permettant de faire le trajet dans ce délai, soit utiliser deux chauffeurs pour le même camion ; seule la solution de modernisation du réseau routier était acceptable et c'est celle qui a prévalu.

Si les temps de conduite des chauffeurs ont diminué, la contrainte des livraisons en flux tendus les oblige à rouler le samedi matin ou le dimanche en soirée.

### **6.2. - Les gains de productivité générés par une nouvelle organisation du transport**

#### **6.2.1 - Une meilleure fiabilité des temps de parcours**

Au niveau du marché régional de la distribution et de la messagerie, la voie rapide permet aux chauffeurs d'accéder directement et de façon sûre à leur zone de livraison. Cette fiabilité nouvelle a permis à une entreprise d'améliorer l'organisation de la distribution et de faire l'économie d'un camion sur les huit utilisés auparavant.

De plus, ce respect des délais est apprécié par la clientèle bretonne et représente donc un atout commercial important pour les entreprises régionales qui peuvent être confrontées à une concurrence externe induite par le nouveau réseau routier.

Pour les transporteurs, le réseau à 2 x 2 voies a banalisé les dessertes des villes localisées sur la voie rapide. Ainsi sur la liaison Rennes-Brest, un départ le matin et un retour le soir sont assurés régulièrement.

### 6.2.2 - Une augmentation des rotations des véhicules

Les gains de temps engendrés par l'amélioration du réseau routier sont mis à profit par les transporteurs et les distributeurs pour assurer des ramassages ou des livraisons supplémentaires.

Une centrale d'achat a multiplié par deux ses tournées entre Brest et Morlaix entre 1970 et 1988.

Dans un autre cas, un camion qui part tôt le matin des Côtes du Nord pour Nantes, en passant par Rennes et la voie rapide, est de retour dans l'après-midi et peut ainsi effectuer une tournée locale, ce qui était impossible avec le réseau routier normal.

### 6.2.3 - Un abandon ou un maintien du transport pour compte propre

- a) **Au niveau du marché national**, les chargeurs se sont désengagés du transport ; estimant que les demandes des clients devenaient trop contraignantes, ils ont sous-traité ces marchés aux transporteurs.

Dans ce cas, les chargeurs essayent cependant de garder la maîtrise de la logistique.

L'amélioration et donc la fiabilité du réseau routier modernisé a favorisé ce transfert dans la mesure où les transporteurs publics étaient mieux à même de tirer parti des gains de productivité potentiels.

- b) **Au niveau du marché local, et du marché régional**, beaucoup d'entreprises continuent d'assurer elles-mêmes leur transport et certaines ont même développé cette activité. A cela deux raisons :

- . Certaines entreprises veulent maintenir grâce aux chauffeurs salariés de la société un lien commercial, soit avec leurs fournisseurs, soit avec leurs clients. Plusieurs exemples de ce type ont été évoqués :

- le producteur de volaille pour qui le ramassage de la matière première est un acte de production trop important qui permet au chauffeur du camion de vérifier la qualité du produit et d'assurer le suivi commercial avec l'éleveur ;
- l'entreprise de distribution à domicile qui tient absolument à livrer elle-même chaque consommateur puisque "la vente c'est la moitié du travail et la livraison l'autre moitié";
- l'entreprise de cartonnage à qui les transporteurs privés n'assuraient pas les délais de livraison s'est -décidée-aidée en cela par la mise en place de la voie rapide- à livrer elle-même ses clients, améliorant ainsi son image auprès d'eux puisque ceux-ci reçoivent aujourd'hui leur commande urgente sans délais.

. Lorsqu'une entreprise possède un parc propre pour ses approvisionnement ou pour ses livraisons, elle cherche à optimiser celui-ci en l'utilisant également pour la fonction qu'elle n'a pas besoin a priori d'assurer (livraison ou approvisionnement). Dans ce cas, le transport pour compte propre ne dépasse pas le périmètre régional, dans la limite d'un aller-retour dans la journée.

#### **6.2.4 - Une tendance des gros clients à sous-traiter la logistique, voire la gestion de leurs stocks**

On retrouve ici une conséquence de la politique des flux tendus qui fait supporter au fournisseur ou au sous-traitant la fonction de stockage.

On citera les exemples :

- d'un fabricant de cartonnages à qui les grands clients parisiens peuvent téléphoner le matin pour une commande d'emballage pour le lendemain matin. C'est là qu'interviennent les transporteurs 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,

- d'une conserverie qui loue depuis une dizaine d'années des entrepôts à proximité des agglomérations consommatrices importantes. Aujourd'hui 50 % des ventes de l'entreprise transitent par les entrepôts et cette proportion ira en augmentant,
- d'une autre conserverie dont la clientèle est composée de centres de grande distribution et de grossistes qui demandent des formules "en port avancé". Le fabricant qui maîtrise alors le transport est soumis à des contraintes de plus en plus fortes de la part de ses clients qui ont imposé progressivement le jour, l'heure, voire la demi-heure d'arrivée. L'entreprise est tenue d'assurer de plus en plus d'opérations connexes : mise sous film plastique par lots de deux ou trois boîtes ; marquage des prix et désormais impression du code barre, voire mise en rayon. Cependant, le délai de livraison reste de l'ordre de plusieurs jours, mais les clients ont accru la fréquence de leurs commandes (du mois à la semaine par exemple) pour limiter leurs stocks.

#### **6.2.5 - Des effets sur l'organisation des transporteurs : une spécialisation des transporteurs par zone de production et par aire de marché**

Les contraintes sur les délais de livraison, la plus grande rapidité du réseau routier et l'émergence dans l'agro-alimentaire d'une spécialisation des régions bretonnes, à savoir :

- |                             |                        |
|-----------------------------|------------------------|
| - Finistère Nord            | } primeurs             |
| - Finistère Sud             | }                      |
|                             | }                      |
| - Vannes-Baud               | } volailles, salaisons |
|                             | }                      |
| - Rennes-Laval              | }                      |
| - Côtes du Morbihan         | } mareyage             |
| - Finistère Sud et Morbihan | } gâteaux              |

a pour corollaire une spécialisation de transporteurs qui créent ou qui affectent des lignes de transport à chaque zone et donc à chaque produit.

Comme par ailleurs, les grandes surfaces désirent aussi un transporteur par produit et imposent à leurs fournisseurs un délai de livraison très court (24 heures) et une heure d'arrivée très resserrée (entre 5 et 7 heures du matin), on assiste à la mise en place de lignes de transport spécialisées par produit et par destination.

## VII - L'INCIDENCE DU PLAN ROUTIER BRETON SUR LA LOCALISATION DE CERTAINS TYPES D'ETABLISSEMENTS

Les entretiens réalisés auprès des producteurs et des transporteurs bretons mettent en évidence le fait que la croissance des activités est plus forte le long des axes modernisés par le Plan Routier Breton.

Les producteurs d'aliments du bétail rencontrés constatent que les éleveurs ont tendance à se localiser dans une bande de 10 Km de part et d'autre des liaisons routières importantes.

Dans les secteurs de la distribution et des transports toutes les entreprises enquêtées qui créent de nouveaux établissements, entrepôts ou agences, les implantent à proximité immédiate du réseau à 2 x 2 voies, et certaines d'entre elles ont tendance à concentrer leurs plateformes dans la partie Est de la Bretagne.

Ainsi un transporteur s'installant en Bretagne avait créé une agence en Bretagne intérieure à Loudéac, jugeant a priori cette localisation intéressante car centrale géographiquement par rapport à la région. Cette localisation s'est révélée peu pertinente ; l'agence à périclité, elle a réduit ses effectifs et la stratégie actuelle de la société consiste à renforcer ses plates-formes centrales de Rennes et de Vannes (actuel siège régional de l'entreprise), toutes deux considérées comme "portes de la Bretagne" alors que dans le même temps, les agences localisées plus à l'Ouest (Finistère) perdent de l'importance.

Ces phénomènes de délocalisation, s'ils renforcent l'activité économique autour des axes routiers à 2 x 2 voies, concourent au dépeuplement des zones rurales les plus éloignées des grands axes de communication.

De même, l'implantation d'activités de service à Rennes, afin de bénéficier de bonnes relations -via la voie rapide-, avec le Nord et le Sud de la Bretagne, entraîne un phénomène de concentration de ce type d'activité au profit de la capitale régionale.

En ce qui concerne les établissements de production ayant un marché national on observe également une tendance notamment des abattoirs et des salaisonniers à se délocaliser, depuis le Sud Finistère vers le Morbihan et l'Ille et Vilaine.

## VIII - LA CONCURRENCE MODALE FAVORABLE AU TRANSPORT ROUTIER

L'analyse statistique des flux de marchandises sur la période 1976-1985 (cf. document "Exploitation de la banque de données SITRAM sur les trafics de marchandises") montre que le fer a perdu des parts de marché par rapport à la route dans tous les secteurs d'activité et plus rapidement que la moyenne nationale.

### 8.1. - Les entreprises restées fidèles au fer

Les seuls cas où les entreprises rencontrées continuent à utiliser la SNCF dans des proportions comparables à celles des années soixante concernent l'approvisionnement d'établissements bretons en produits pondéreux et certaines livraisons destinées à des clients éloignés.

Dans le premier cas, deux facteurs jouent en faveur de la voie ferrée : la distance et surtout les charges transportées. Entreprises de distribution (centrale d'achat) ou de fabrication d'aliments du bétail, ces établissements reçoivent par wagons ou trains complets des liquides embouteillés, des produits de droguerie ou des céréales.

Ces entreprises se sont équipées en embranchements particuliers de façon à recevoir sans rupture de charge leurs approvisionnements. La fabrique d'aliments du bétail dispose de trémies permettant un déchargement rapide.

Dans le deuxième cas, celui des livraisons, c'est la distance à parcourir qui peut jouer en faveur du fer. Pour livrer l'Est ou le Sud de la France certaines entreprises utilisent le fer si leurs clients sont embranchés. En l'absence d'embranchement ferré, la route qui n'induit pas de rupture de charge devient compétitive.

Dans les deux cas de figure (approvisionnements et livraisons) ce sont des équipements adaptés (embranchements), la distance et le coût relatif du transport par rapport à la valeur de la marchandise qui entraînent le choix de l'entreprise pour le fer aux dépens de la route.

## 8.2. - Les entreprises qui ont choisi la route

Un nombre important d'entreprises enquêtées utilisaient encore la voie ferrée dans les années soixante. Aujourd'hui, comme le démontre les statistiques, ces entrepreneurs ont changé de mode de transport. Pour nos interlocuteurs la raison de ce changement est très simple.

Les entreprises bretonnes -particulièrement dans le domaine de l'agro-alimentaire- étaient en présence d'une clientèle de plus en plus exigeante sur les délais de livraison.

Pour répondre à l'attente de leurs clients ces entreprises ont demandé au secteur transport de faire preuve d'une plus grande souplesse et d'une plus grande rapidité.

Si les transporteurs routiers ont su s'adapter en tirant parti de la construction de la voie rapide mais aussi en mettant en place de nouvelles formes d'organisation du transport, la SNCF dans le même temps a suivi une autre voie.

a) La Société Nationale n'a pas su ou n'a pas pu remédier à ces faiblesses structurelles : ruptures de charge et rigidités administratives.

Nombreux sont les producteurs de produits frais qui ont abandonné le fer parce que leurs clients n'étaient pas embranchés et que les ruptures de charge pénalisaient le train par rapport au camion.

De même les entreprises se plaignent de l'absence d'un interlocuteur unique, du trop grand nombre de papiers à remplir ou des grèves qui perturbent le trafic.

b) Plus récemment, les tarifs de la SNCF ont brutalement augmenté avec la disparition de l'annexe b.

Cette convention permettait jusque là aux produits entrant et sortant de Bretagne de bénéficier d'une réduction tarifaire de 15 %.

c) Les entreprises rencontrées estiment avoir constaté pendant les vingt dernières années une dégradation du service offert par la SNCF :

- fermeture de lignes secondaires,
- disparition du colis-express,
- suppression d'un train de nuit St Brieuc-Paris en 1984,
- délais de livraison non respectés,
- abandon du travail du week-end.

Les trois derniers griefs proviennent de producteurs de produits frais qui estiment que la SNCF ne veut plus aujourd'hui transporter de denrées périssables alors que ces types de service sont indispensables à un acheminement normal des produits frais.

### **8.3 - La concurrence modale et le plan routier breton**

Si la SNCF a perdu des parts de marchés au profit du transport routier, il semble que cela a eu lieu très souvent avant la mise en service du plan routier breton. C'est la souplesse du transport routier et son adaptation aux contraintes des filières de production et de commercialisation qui a permis aux transporteurs routiers de l'emporter face à la SNCF qui n'a pas su ou pu réagir et répondre aux nouvelles exigences de sa clientèle.

## IX - LES ATTENTES VIS A VIS DE LA MODERNISATION D'AUTRES AXES ROUTIERS

On peut distinguer trois sortes de demandes de mises à 2x2 voies des infrastructures, chez les entrepreneurs bretons rencontrés lors de l'étude.

### 9.1. - L'achèvement du plan routier breton

La première demande provient des entreprises de transport et de mareyage et de biscuiterie du Morbihan, elles souhaitent toutes l'achèvement rapide de la liaison Lorient-Rennes qui leur permettrait d'atteindre plus vite les marchés parisiens et même lyonnais.

La deuxième demande est complémentaire à la première puisqu'il s'agit de la liaison Vannes-Ploermel qui intéresse notamment les entreprises situées à l'Est du Morbihan pour rejoindre l'axe Lorient-Rennes.

La transformation en voie rapide de la route du Centre Bretagne (Rennes - Châteaulin) est attendue par des entreprises de négoce et de distribution qui livrent souvent elles-même leurs centres distributeurs et leur clientèle de détaillants ou de ménages en réalisant des tournées couvrant tout ou partie du territoire régional. Ce type d'entreprise est intéressé par l'actuelle 2 x 2 voies en tant que moyen d'accès rapide à ses zones de tournées ; elles souhaiteraient que ce réseau modernisé soit étendu au Centre - Bretagne qui ne dispose pas aujourd'hui de ce type d'infrastructure.

De la même façon, une entreprise de négoce voudrait voir aménager sur la bordure côtière des Côtes du Nord l'axe Morlaix-Lannion-Paimpol qui dessert une clientèle intéressante pour l'entreprise.

Le dernier type d'améliorations souhaitées par les entreprises bretonnes concerne des aménagements ponctuels du réseau routier à 2 x.2 voies existant :

- le contournement d'Aunay (en cours de réalisation)

- la mise à 2 x 2 voies d'un tronçon de 12 Km (le dernier en voie normale) entre Vannes et Nantes à l'Est de Pontchateau
- la réalisation d'une troisième voie au niveau des contournements de Rennes et de Lorient qui sont aujourd'hui encombrés à certaines heures de la journée.

En conclusion on relèvera que ces demandes concernant la mise à 2 x 2 voies d'axes routiers régionaux sont souvent motivées par une volonté de mieux accéder à des marchés nationaux (Région Parisienne, Sud-Est) autant que régionaux (Centre-Bretagne).

#### 9.2. - L'amélioration des relations régionales nord/sud

Le réseau routier modernisé fait le tour de la Bretagne reliant les grandes agglomérations (Rennes, St Briec, Brest, Quimper, Lorient, Vannes et Nantes) mais il laisse un espace central non aménagé (cf. le demande de mise à 2 x 2 voies de la route du Centre-Bretagne).

Un nombre important d'entreprises enquêtées sont demandeuses d'une mise à 2 x 2 voies d'axes régionaux transversaux dans le sens nord/sud ; il s'agit, dans l'ordre d'importance des demandes :

- de la liaison St Briec-Loudéac-Pontivy-Vannes attendue par des entreprises du Morbihan qui veulent accéder dans de meilleures conditions au marché nord breton,
- de l'axe Roscoff-Lorient qui intéresse à plusieurs titres les producteurs de légumes et les abattoirs du Finistère Nord et des Côtes du Nord ainsi que les transporteurs.

Les producteurs du Nord Bretagne souhaitent atteindre plus facilement via Nantes et Niort le marché du Sud-Ouest de la France et le marché espagnol.

Les transporteurs estiment également avoir une carte à jouer pour du transit international en mettant à profit la décision récente de création d'une ligne maritime à fréquence quotidienne entre Gijon et Lorient (départ jour A à 18 h et arrivée jour B à 12 h).

Cette ligne intéresse à la fois :

- la région espagnole des Asturies en direction de la Grande-Bretagne, via Roscoff et le ferry pour Plymouth, et du Benelux,
- et l'Irlande pour atteindre commodément la péninsule ibérique.

Comme pour les demandes d'aménagement du réseau routier déjà à 2 x 2 voies ces souhaits de création d'axes nouveaux modernisés ont un double objectif : conquérir ou améliorer l'approche de marchés régionaux (Bretagne du Nord), nationaux (Sud-Ouest), voire internationaux (Espagne et Iles Britanniques).

On rencontre ainsi chez certains de nos interlocuteurs l'idée d'un rééquilibrage régional -en s'appuyant sur la modernisation d'axes routiers transversaux- au profit de la Bretagne centrale aujourd'hui victime d'un inégal développement qui avantage les agglomérations côtières et celles de l'Est -notamment Rennes-.

### **9.3. - L'aménagement d'axes extérieurs à la Bretagne**

Il s'agit essentiellement de deux liaisons qui prolongent hors de la région des axes régionaux modernisés ou déjà programmés.

#### **- La liaison Nantes-Niort**

Prolongement de la branche sud du Plan Routier Breton, cette liaison mise à 2 x 2 voies permettra, selon tous les transporteurs rencontrés et de l'avis des producteurs de légumes du Nord-Finistère, d'atteindre dans des conditions de rapidité et de sécurité le marché du Sud-Ouest et le marché espagnol.

### - La liaison Pontorson-Caen

Cet axe routier prolongera en Normandie la liaison bretonne Lamballe, Dinan, Pontorson programmée en 2 x 2 voies mais non réalisée à ce jour.

La réalisation de la partie bretonne pourrait être complétée par une branche Rennes-Avranches. Cet axe qui permettra de relier le Nord de la France, est réclamé avec insistance par nombre de producteurs et transporteurs principalement localisés dans le Finistère, les Côtes du Nord et l'Ille et Vilaine. Tous les producteurs qui ont déjà une clientèle dans le Nord ou en Normandie souhaitent améliorer leur approche et étendre leur marché vers l'Europe du Nord.

Il est intéressant de noter que les deux liaisons (Nantes-Niort et Pontorson-Caen) sont deux éléments du projet dit "Autoroute des estuaires".

Ce projet de liaison à caractéristique autoroutière intéresse donc vivement les entrepreneurs et les transporteurs bretons désireux d'accéder aux marchés du Nord et du Sud de l'Europe et de la France.

Enfin il faut noter une demande émanant d'un transporteur qui souhaite qu'un contournement de Paris plus au Sud permette d'accéder sans retard aux marchés de l'Est de la France.

En conclusion de ce chapitre sur les attentes en matière de modernisation d'infrastructures et sur les conséquences en termes d'accessibilité à certains marchés on peut relever que les entreprises demandeuses appartiennent majoritairement aux secteurs du transport et de l'agro-alimentaire (principalement les producteurs de produit frais) lorsqu'il s'agit d'accéder à des marchés nationaux et internationaux, et dans les secteurs du négoce et de la distribution quand le marché est régional.

## X - CONCLUSIONS

Dans le tableau ci-après sont résumés les effets du plan routier breton sur l'activité des entreprises enquêtées. Nous y avons classé les entreprises en cinq catégories selon les types d'effets observés qui ont paru prédominants aux chefs d'entreprise :

- extension de l'aire de marché induite par le P.R.B.,
- extension de l'aire de marché sans relation directe avec le P.R.B., mais que celui-ci a bien accompagné en général,
- maintien des parts de marché du fait du P.R.B. et des entreprises de transport,
- amélioration de la productivité de la fonction transport et diminution des coûts de cette fonction du fait du P.R.B.,
- aucun effet.

Nous avons croisé ces effets avec les principales caractéristiques des établissements enquêtés :

- département de localisation (en cas de localisations multiples, celle de l'établissement enquêté),
- implantation à proximité immédiate du P.R.B. ou relativement éloignée,
- secteur d'activité,
- étendu du marché,
- taille.

## EFFETS DU PLAN ROUTIER BRETON SUR L'ACTIVITE DES ENTREPRISES ENQUETEES

	Extension de l'aire de marché induite par le PRB	Extension de l'aire de marché sans relation directe avec le PRB	Maintien des parts de marché grâce au PRB	Amélioration de la productivité de la fonction transport	Ancun effet	TOTAL
Ensemble des entreprises interrogées	2	6	4	19	5	36
Localisation de l'établissement :						
Finistère	1	4	3	4	3	15
Morbihan	-	-	1	7	2	10
Côte du Nord	1	1	-	4	-	5
Ille et Vilaine	-	1	-	4	-	5
Implantation :						
à proximité du PRB	2	2,5	1,5	14	4	24
à plus de 15 km	-	3,5	2,5	5	1	12
Secteur d'activité :						
- Transport	-	1	-	7	-	8
- Entreprise commerc.	1	1	-	2	1	5
- Aliments pour bétail, engrais	1	-	-	3	-	4
- Industrie de la viande, charcuterie, salaisonnerie	-	-	2	2	-	4
- Produits laitiers, oeufs...	-	1	1	-	-	2
- Mareyage	-	1	-	1	-	2
- Autres IAA (conserves surgelés...)	-	1	1	3	1	6
- Autres industries (métallurgie, mécanique, cartonnage)	-	1	-	1	3	5
Etendue du marché						
- régional	2	1	-	5	-	8
- Grand Ouest	-	1	-	2	-	3
- national	-	-	1	3	3	7
- national et exportation	-	4	3	9	2	18
Taille						
- moyenne	2	5	3	14	4	28
- grande (effectif>500)	-	1	1	5	1	8

Les principaux faits marquants sont :

- le petit nombre d'établissements qui ont étendu leur aire de marché (8 sur 36) et a fortiori de ceux qui attribuent cet élargissement au P.R.B. (2 sur 36) ; en fait, parmi les entreprises qui avaient toutes plus de quinze années d'existence au moment de l'enquête, on constate que plus des 3/4 d'entre elles n'ont pas sensiblement modifié leur aire de marché entre 1975 et 1988 ;

- les entreprises qui ont étendu leur aire de marché durant cette période sont plutôt des entreprises implantées à l'Ouest (Finistère et Côte du Nord) ; et celles qui attribuent cet élargissement au plan routier breton ont un marché limité à la région, voire à une partie de celle-ci ;

- les établissements qui ont pu maintenir leur part de marché dans certaines zones grâce au plan routier sont également et surtout des entreprises de l'Ouest et elles appartiennent toutes au secteur agro-alimentaire (produits frais) ;

- les établissements qui considèrent que le plan routier breton n'a eu aucun effet ni sur leurs aires de marché, ni sur le coût du transport sont soit des entreprises industrielles (matière plastique, mécanique), soit des entreprises de négoce (mareyage, légumes) ; ils sont très minoritaires dans l'échantillon enquêté (5 sur 36) mais relativement nombreux parmi les établissements industriels non-agroalimentaires (3 sur 5).

- enfin, les établissements qui considèrent que le plan routier breton a surtout permis d'améliorer la productivité du transport des marchandises sont majoritaires dans l'échantillon (19 sur 36) d'autant plus que les entreprises qui ont élargi ou dû s'organiser pour maintenir leur part de marché ont aussi dans la plupart des cas bénéficié de gains de productivité dans ce domaine. Ce sont bien sûr les transporteurs qui sont les plus sensibles aux avantages que procure le PRB dans ce domaine. Pour qualifier ces gains de productivité et définir les avantages que les entreprises en retirent, les interlocuteurs privilégient selon les cas :

- . les économies de frais de transport,
- . le respect des délais et la sécurité accrue,
- . les gains de temps et l'adaptation aux exigences de la clientèle,
- . la réorganisation de la fonction logistique pour mieux tirer parti de l'amélioration des conditions de circulation qui peut se traduire par une extension du transport pour compte propre pour certains chargeurs ;

- l'amélioration des infrastructures routières a certainement amélioré la compétitivité du transport routier par rapport au fer mais c'est surtout la souplesse et la capacité d'adaptation du secteur du transport routier au marché qui a permis à celui-ci de continuer à gagner des parts de marché au détriment de la SNCF, beaucoup plus que l'amélioration des conditions de circulation ;

- le plan routier breton a des effets structurants en matière d'aménagement du territoire et de répartition spatiale des activités économiques notamment en ce qui concerne tous les établissements dont l'activité est très dépendante des conditions de transport que ce soit pour les approvisionnement ou les livraisons ; dans ce cas, la tendance est de s'installer dans des zones desservies par le réseau de routes express et plutôt à l'Est de la région Bretagne quand le marché des établissements est à l'interface entre le régional et le national ou l'europpéen.

Les résultats de cette enquête sont intéressants à plusieurs titres :

- on constate que l'extension des aires de marché du fait d'une meilleure accessibilité concerne uniquement les établissements pour lesquels la fonction de distribution est prédominante dans leur activité ; dans ce cas, leur aire de chalandise s'élargit presque automatiquement avec l'amélioration des conditions de circulation que procurent de nouveaux investissements routiers ;

- pour les autres établissements l'élargissement des aires de marché fait suite soit à un phénomène de saturation du marché et de la nécessité impérieuse de trouver de nouveaux débouchés, soit à un dynamisme commercial nouveau et à une stratégie d'expansion, soit à la découverte de nouveaux marchés plus rémunérateurs,
  
- la très grande majorité des entreprises, qu'elles soient localisées à proximité immédiate des routes express du plan routier breton ou plus éloignées, sont sensibles à l'impact que cette amélioration des conditions de circulation a eu sur la productivité du transport des marchandises (délais respectés, fiabilité, sécurité, gain de temps et coût) et sur l'amélioration des conditions de déplacement professionnel ; nombreuses sont d'ailleurs les demandes d'autres améliorations du réseau routier notamment pour traverser la Bretagne centrale du Nord au Sud ou d'Est en Ouest et pour rejoindre rapidement le Nord et le Sud-Ouest de la France et de l'Europe grâce à la future autoroute des estuaires.