

MINISTERE DES TRANSPORTS
Direction des Routes

PLAN ROUTIER BRETON
ET
AIRES DE MARCHE DES ENTREPRISES

Observatoire Economique
et Statistique des Transports
DOCUMENTATION
Ret n°

6132 ✓

Août 1988

Observatoire Economique
et Statistique des Transports
DOCUMENTATION
Ret n°

S.E.D.E.S.
Société d'Etudes pour le Développement Economique et Social
15 rue Bleue - 75 009 PARIS

SOMMAIRE

PRESENTATION DE L'ENQUETE	p. 1
COMPTES RENDUS D'ENTRETIEN	p.10
Thibault Bergeron	p.11
Unicopa Volailles	p.18
CMA Louarn	p.26
Loupot S.A.	p.31
Gel Armor	p.38
Salev	p.43
Chareton	p.49
ANNEXE : GUIDE D'ENTRETIEN	p.53

I° PARTIE

PRESENTATION DE L'ENQUETE

I. INTRODUCTION

La seconde phase de l'étude sur l'impact du Plan Routier Breton sur l'accessibilité des marchés repose sur la réalisation et l'analyse de :

- 25 enquêtes auprès d'entreprises bretonnes dans différents secteurs d'activité
- 12 enquêtes complémentaires auprès d'opérateurs du transport locaux.

Il a été convenu de mener quelques enquêtes-témoins pour nourrir la phase de réflexion visant à établir un guide d'enquête définitif le plus pertinent possible.

Ce document présente les comptes rendus des premiers entretiens menés en Bretagne par la S.E.D.E.S. auprès de sept entreprises, en Juin 1988.

II. METHODOLOGIE D'ENQUETE

Les entreprises sont choisies à partir de deux sources :

- la liste des établissements ayant répondu au questionnaire de l'enquête-entreprise du C.E.T.E. de l'Ouest de 1987.
- le Kompass des trois départements concernés.

Un premier contact est pris par téléphone, au cours duquel il est vérifié que l'entreprise répond aux conditions de l'étude (cf. ci-dessous).

Dans l'affirmative, rendez-vous est pris et un questionnaire de cadrage est alors envoyé à l'interlocuteur.

Enfin, lors de la rencontre, l'enquêteur s'entretient avec le responsable de l'entreprise autour d'un guide d'entretien commun.

III. CHOIX DES ENTREPRISES DES ENQUETES-TEMOINS

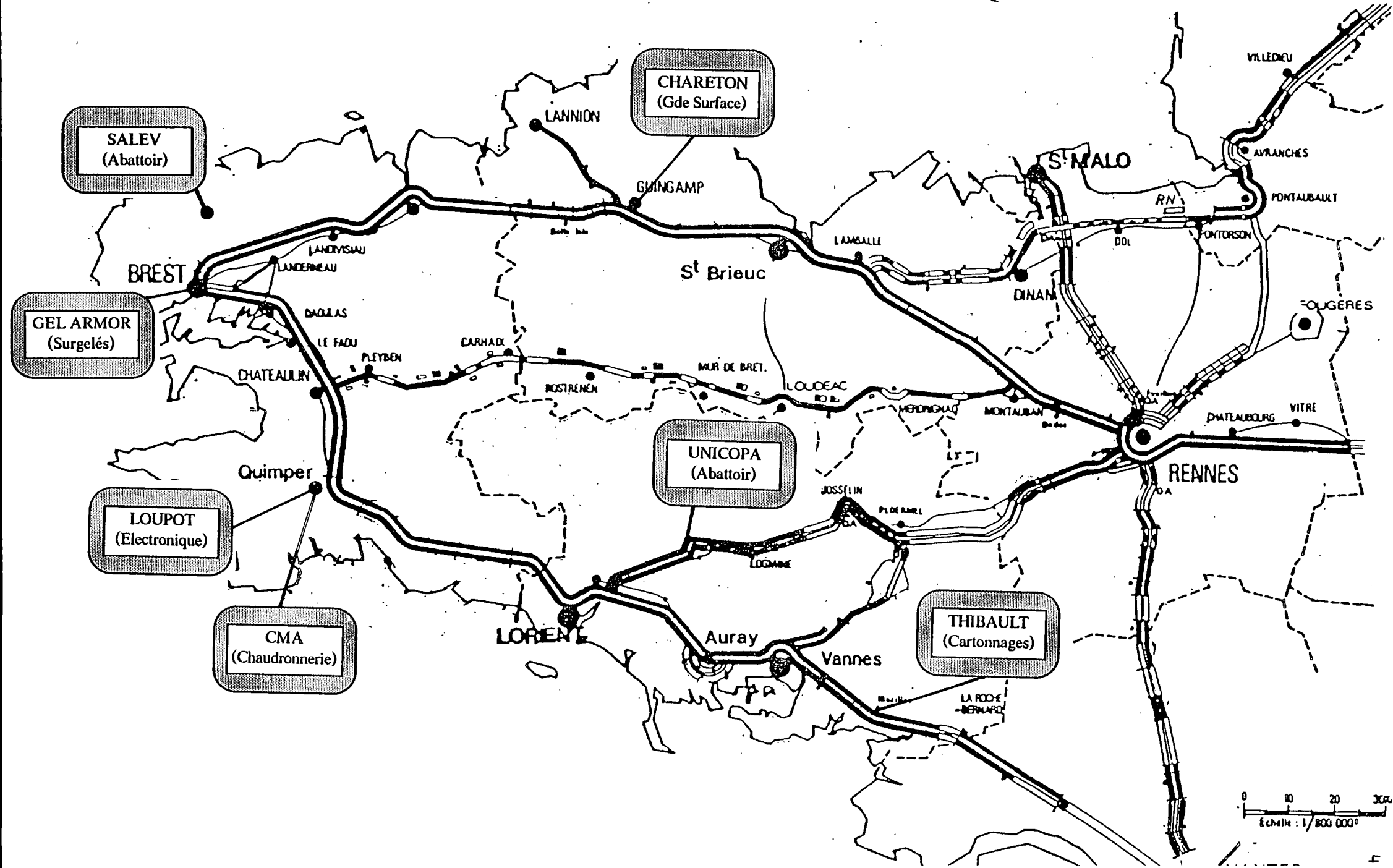
Comme l'ensemble de l'échantillon, chacune des entreprises retenues devait présenter les critères suivants :

- **caractère local** : il convenait que les entreprises appartiennent au tissu économique régional ; en effet, les comportements des établissements de grands groupes nationaux sont trop fortement influencés par des éléments leur échappant, et en tout cas dépassant le cadre régional (évolution des logiques de réorientation des marchés au niveau national voire international ; pratiques logistiques, en particulier entre les différents établissements d'un même groupe ; ...)
- **taille intermédiaire**, de 50 à 200 employés
- **situation proche des voies relevant du Plan Routier Breton** : pour que les effets des aménagements soient sensibles
- **existence d'au moins quinze années** : afin que l'entreprise ait fonctionné avant et après les aménagements routiers.

Par ailleurs, ce premier échantillon devait lui même présenter la typologie suivante :

- être réparti au mieux sur l'ensemble des trois départements de l'aire d'étude (en effet, il a été convenu de ne pas retenir l'Ille et Vilaine, situé "en bordure" de la Bretagne) ;
- contenir à la fois des entreprises implantées directement sur le réseau modernisé et d'autres situées dans une frange d'une dizaine de kilomètres par rapport à ce réseau
- être représentatif de la structure de production économique bretonne.

LOCALISATION DES ENTREPRISES ENQUETEES



Ainsi, la répartition géographique des entreprises étudiées est la suivante :

- Côtes du Nord 1
- Morbihan 2
- Finistère 4

Le Finistère a été sur-représenté volontairement, car il est le département le plus excentré.

En outre, l'échantillon est équilibré dans sa répartition Nord / Sud :

- Bretagne Nord 3
- Bretagne Sud 4

Les activités des entreprises sont les suivantes :

- Abattoir de volailles 2
- Produits alimentaires surgelés 1
- Composants électroniques 1
- Chaudronnerie 1
- Grande surface 1
- Cartonnages 1

Cette répartition correspond à l'importance des industries agroalimentaires en Bretagne.

IV. CHOIX DES INTERLOCUTEURS DANS LES ENTREPRISES

La personne rencontrée devait :

- occuper une fonction lui permettant de connaître la stratégie passée et actuelle de l'entreprise, la clientèle et les question de transport ;
- avoir au moins quinze années l'ancienneté pour détenir l'histoire de l'entreprise.

Ainsi, les responsables rencontrés ont été :

- | | |
|--|---|
| - le Directeur Général ou de l'Etablissement | 4 |
| - le Directeur Commercial | 1 |
| - le Directeur de la Production | 1 |
| - le Directeur des Approvisionnements | 1 |

Tous occupaient ce poste depuis au moins le début des années 1970.

V. LE QUESTIONNAIRE (cf. ci-après) :

Il s'agit d'un document de présentation de l'enquête adressé avant le rendez-vous pour préciser que des éléments chiffrés sont attendus, y compris pour le courant des années 1970.

NOM DE L'ENTREPRISE :

1. Comment a évolué votre chiffre d'affaires ?

1975	1980	1987

2. Quelles sont les principaux produits que vous fabriquez ou commercialisez ?

- Produit 1 :

- Produit 2 :

- Produit 3 :

- Produit 4 :

3. Quelles sont les localisations de vos principaux clients ?

3. Comment ont évolué les quantités (produites ou commercialisées) de ces produits ?
(En tonnes ou en unités ou autres indicateurs de mesure)

	1975	1980	1987
- Produit 1 :			
- Produit 2 :			
- Produit 3 :			
- Produit 4 :			

Comment ont évolué vos effectifs ?

1975	1980	1987

Comment ont évolué vos investissements ?

1975	1980	1987

VI. LE GUIDE D'ENTRETIEN (cf. Annexe) :

Ce document de travail a été conçu autour de la recherche parallèle :

- de données quantitatives
- d'éléments qualitatifs

Il est articulé autour de cinq parties :

1. Une description globale de l'entreprise, pour situer son importance et son type exact d'activité.

2. Une présentation du rapport qu'entretient l'entreprise avec les opérations de transport.

3. Une approche de la clientèle. Elle se fait à travers :

- des fiches-clientèle : par client, elles doivent quantifier les quantités livrées et leurs conditions de livraison, en précisant l'évolution dans le temps
- une synthèse impliquant plus le jugement de l'interlocuteur sur l'évolution globale de ses aires de marché et sur ses explications.

4. Une approche des approvisionnements. La démarche est identique à celle sur les clients.

5. Une approche des déplacements professionnels. Pour les grandes fonctions générant de tels déplacements, on cherche à mesurer d'éventuelles modifications dans le temps et à les expliquer.

VII. SUITE DE L'ETUDE

Les entretiens tests, malgré les difficultés rencontrées pour recueillir des informations chiffrées rétrospectives, ont démontré l'intérêt de la démarche et la nécessité de poursuivre les entretiens auprès de l'échantillon prévu initialement, soit :

- 18 entreprises (chargeurs)
- 12 opérateurs du transport.

En ce qui concerne ces derniers, il apparaît indispensable d'interroger :

- des entreprises de transport routier qui ont été citées à plusieurs reprises par les chargeurs rencontrés lors des entretiens-tests : PROST, DROUIN, T.F.E., une société du réseau "Express", ... par exemple
- le consultant en transport / logistique qui travaille pour le compte de plusieurs des entreprises enquêtées
- le Directeur Commercial Marchandises à la Direction Régionale de la S.N.C.F. et le Directeur local du SERNAM.

II° PARTIE

COMPTES RENDUS DES ENTRETIENS

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 THIBAULT : 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 THIBAULT;

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 Brieuc par exemple). Elles permettent de gagner du temps qui est "ré-employé" au bureau en temps productif ;

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

- 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 Briec, 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.

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

UNICOPA VOLAILLES

Adresse : Moulin de Baudry,
BP 3 - 56440 LANGUIDIC

Personne rencontrée : Monsieur GOINARD
Directeur Commercial
Tel. 97.66.87.01

1 - ACTIVITE

L'entreprise produit des volailles prêtes à cuire (poulets, dindonneaux, canards, pintades..) sous différentes formes (entières, découpées). Elles sont essentiellement fraîches, mais aussi congelées.

2 - HISTORIQUE

UNICOPA VOLAILLES est une des branches d'un groupe régional, UNICOPA.

UNICOPA est une union régionale de 16 coopératives agricoles (regroupant elles-mêmes 20.000 adhérents) qui a commencé son activité en 1963. Elle se charge de la transformation et de la vente de la plupart des grands produits apportés par les coopératives. Elle s'est donc articulée autour de plusieurs départements spécialisés (oeufs, volailles, alimentation animale, produits laitiers, viande bovine, légumes, porc...).

UNICOPA Volailles traite ainsi des volailles. Elle dispose de son autonomie en matière de production et de commercial. Elle est leader national.

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.

CMA - LOUARN

Adresse : 9 Chemin Kerdroniou
29000 QUIMPER

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

1 - ACTIVITE

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

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

2 - HISTORIQUE

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

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

3 - LES APPROVISIONNEMENTS

On distingue selon les produits :

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

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

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

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

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

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

4 - LES LIVRAISONS

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

L'entreprise a recours à trois techniques :

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

Les partenaires du transport sont :

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

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

5 - CLIENTELE

Elle est répartie comme suit :

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

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

6 - AVIS SUR LE TRANSPORT

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

7 - DEPLACEMENTS PROFESSIONNELS

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

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

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

Les moyens de transport utilisés sont :

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

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

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

LOUPOT S.A.

Adresse : 103 Route de Concameau
BP 639
QUIMPER

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

1. ACTIVITE

Elle est articulée autour de deux grands volets :

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

2. HISTORIQUE

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

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

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

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

3. ACCES AUX MODES DE TRANSPORT

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

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

4. RELATION GENERALE AU TRANSPORT

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

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

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

Cette situation est traditionnelle pour la société.

5. LE CHOIX MODAL ET SA JUSTIFICATION

5.1. Les approvisionnements :

5.1.1. Nature :

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

5.1.2. Origines :

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

5.1.3. Mode de transport employé :

Les marchandises sont transportées par route.

5.1.4. Choix du mode et justification :

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

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

5.1.5. Remarques :

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

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

5. 2. La production et la commercialisation :

5.2.1. Nature :

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

5.2.2. Volumes des envois :

Ils sont d'environ 30 à 40 lots journaliers.

5.2.3. Destinations :

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

L'étranger à 30 %.

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

5.2.4. Mode de transport et justification du choix :

L'entreprise sous-traite son transport :

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

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

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

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

5.2.5. Remarques :

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

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

5.3. Les mouvements de produits intermédiaires :

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

Il s'agit d'une opération bien réglée. Elle correspond à deux envois par semaine, avec une rupture de charge à Paris à partir d'où la société de Haute Loire prend en charge les produits à partir de Paris deux jours par semaine : le Mercredi et le Vendredi. L'entreprise doit donc acheminer ses produits semi-finis deux fois par semaine sur Paris.

Comme auparavant, l'enlèvement a lieu à 16 heures, par PROST par exemple qui opère du groupage à Rennes et achemine sur Paris. L'entreprise ne retire pas d'avantages directs de l'amélioration des routes : en effet au lieu d'arriver à 6 heures du matin en région Parisienne, ses produits arriveront à 2 heures, alors que la contrainte imposée par la société de Haute Loire ne s'est pas tendue dans le temps (heure de départ pour la Haute Loire inchangée).

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

5.4. Les déplacements professionnels :

Ils touchent surtout le responsable de la société.

5.4.1. Les déplacements à caractère commercial :

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

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

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

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

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

Cette situation était identique par le passé.

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

Mais elle n'a pas induit de voyages supplémentaires.

5.4.2. Le service de maintenance :

Ce sont des techniciens qui assurent ce service.

En France, mais aussi jusque dans les pays voisins RFA, Suisse, Hollande, ...) le mode utilisé est la voiture (car cela permet de transporter aisément le matériel de contrôle). Pour l'étranger plus éloigné l'avion sera utilisé, avec les mêmes remarques sur les conditions d'accès à l'aéroport de Brest.

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

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

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

5.3.3. Les foires :

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

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

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

5.3.4. Les déplacements à caractère administratif ou autres :

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

SOCIETE GEL ARMOR

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

Personne rencontrée Monsieur ROIAGNANT,
Directeur de l'Etablissement

1 - L'ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

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

2 - L'HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

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

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

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

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX MODES DE TRANSPORT

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

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

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

4 - LA RELATION AU TRANSPORT

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

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

5 - LE CHOIX MODAL ET LA JUSTIFICATION

5.1 - Les approvisionnements :

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

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

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

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

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

5.2 - Les livraisons :

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

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

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

5.3 - Les déplacements professionnels :

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

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

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

ENTREPRISE SALEV

Adresse : 29214 LANNILIS
tel. 98.04.01.05

Personne rencontrée : Monsieur LEON,
Directeur.

1 - ACTIVITE DE L'ENTREPRISE

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

2 - HISTORIQUE

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

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

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

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

3 - SITUATION PAR RAPPORT AUX MODES DE TRANSPORT

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

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

4 - RELATION DE L'ENTREPRISE AU TRANSPORT

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

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

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

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

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

5 - CHOIX MODAL ET JUSTIFICATION DU CHOIX

5.1 - Les approvisionnements :

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

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

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

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

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

5.2 - Les livraisons :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5.3 - Les déplacements professionnels :

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

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

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

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

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).

ANNEXE

GUIDE D'ENTRETIEN

GUIDE D'ENTRETIEN

1. Présentation de l'entreprise :

1.1. Caractéristiques générales

...
: Nom de l'entreprise :

Nom, fonction et coordonnées de l'interlocuteur :

Adresse :

Situation par rapport au réseau routier modernisé :

1.2. Caractéristiques de l'activité

Code APE :

Description sommaire de l'activité :

2. Relation au transport (marchandises) :

Qui organise le transport (et qu'en était-il en 1975) ?

- des approvisionnements :
- de la production :

Existe-t-il un embranchement ferroviaire, une gare à proximité, une entreprise de transport routier située à proximité ...? (Et qu'en était il en 1975 ?)

Y a t'il un auxiliaire de transport usuel ? Le(s)quel(s) ? (Et qu'en était il en 1975?)

Y a t'il un transporteur routier usuel ? Le(s)quel(s) ? (Idem ?)

Nature des contrats avec le transporteur, le commissionnaire (au voyage, à l'année ...) ?
Y a t'il eu des révisions des contrats en fonction des conditions du transport (repérer celle relevant de l'état du réseau routier) ?

Comment a évolué l'offre du transport routier par rapport à celle du fer (prix, souplesse, fréquence, rapidité, garantie de délai de livraison, adaptation matériel/produits, livraison porte à porte, prise en charge d'opérations connexes...) ? Autres critères ?

Comment a évolué le choix modal et pour lequel des critères évoqués ci dessus ? Autres critères ?

CLIENT :

SOC. N° :

Contraintes liées au produit :

Nature et localisation :

Importance des livraisons annuelles (ou autre) :

Etait-il client en 1975 ?

Sinon, pourquoi l'est-il devenu ?

Contraintes liées au client (y.c. nature du contrat : départ usine/franco) ?

Mode de livraison et trajet emprunté - Evolution 1975/1987 :

Raison du choix du mode, des trajets et de leur évolution

3. Aires de marché - Synthèse :

Jugez-vous donc qu'il a eu une modification de vos aires de marché? Et de leur mode d'accès ? Dans quel sens ?

Quelles en sont les raisons ? Ouvert puis relance

- Accroissement de la production induisant une saturation des aires initiales
- Accroissement de la prospection commerciale, apparition d'une concurrence locale ou extérieure
- Baisse des coûts de transport
- Réduction des délais d'acheminement
- Meilleure adaptation des techniques du transport [en particulier dans le cas de chaîne de froid]
- Modification des biens produits ...)
- Autres

FOURNISSEUR :

SOC. N° :

Contraintes liées au produit acheté :

Nature et localisation :

Importance des livraisons annuelles (ou autre) :

Etait-il fournisseur en 1975 ?

Sinon, pourquoi l'est-il devenu ?

Contraintes liées au fournisseur ?

Mode de livraison et trajet emprunté - Evolution 1975/1987 :

Raison du choix du mode, des trajets et de leur évolution

4. Aires et conditions d'approvisionnement - Synthèse :

Jugez-vous qu'il y a eu une modification des zones d'approvisionnement ? Et de leur mode d'accès ? (particulièrement pour les appro. de type collecte) ?

Quelles en sont les raisons ? Ouvert puis relance

- Accroissement de la production induisant une insuffisance de l'aire initialement drainée
- Abaissement des coûts de transport permettant d'atteindre des fournisseurs plus éloignés qu'auparavant mais moins chers
- Abaissement des délais d'acheminement
- Evolution des techniques de transport
- Modification des biens produits ou des techniques de production
- Fermeture de fournisseurs
- Autres

5. Les déplacements professionnels :

Pour chacune des question suivantes, on demandera la situation en 1975 et en 1987, et les motivations des éventuelles évolutions (facteurs temps, coûts, sécurité,) :

- Organisation des voyages - Mode de transport utilisé
- Eloignement (préciser les localisations des lieux de déplacement)
- Fréquence (par mois)
- Politique générale de l'entreprise en la matière

On distinguera si nécessaire les fonctions suivantes :

Fonction administratives :

Fonctions commerciales

Service après-vente

Autres :

6. Les améliorations souhaitées :

Quels sont les aménagements en infrastructures de transport qui vous paraissent aujourd'hui nécessaires ? Pourquoi ?