

les transports routiers de marchandises ligériens face à la concurrence

une première approche à partir d'interviews

janvier 2005

Les transports routiers de marchandises
des Pays de la Loire
face à la concurrence
et à l'élargissement de l'Europe :

Une première approche à partir
d'interviews des entrepreneurs

Rapport réalisé par Cyrille Mathieu,

*étudiant de l'ISLT de Montaigu (85),
à l'issue de son stage
auprès de l'Observatoire Régional
des Transports des Pays de la Loire*

SOMMAIRE

I. Introduction..... page 3

II. De l'étude à sa réalisation

A - But de l'étude..... page 5
 1) Problématique et contexte
 2) Résultat attendu

B - Etat des lieux du TRM en Pays de La Loire..... page 7
 1) typologies, statistiques
 2) sources utilisées

C - Questionnaire..... page 18
 1) élaboration du questionnaire
 2) le questionnaire : contenu

III. Stratégie des entreprises

A - Exploitation du questionnaire..... page 30
 1) Les entretiens
 2) Constats des dirigeants
 3) Stratégies des transporteurs

B - Conclusions de l'étude page 36

I. Introduction

Le présent travail a été réalisé par Cyrille MATHIEU, stagiaire de l'ISLT de Montaigu auprès de l'ORT des Pays de la Loire, sous maîtrise de la DRE.

Le sujet abordé était ambitieux et ne pouvait en conséquence être traité globalement à l'occasion d'un seul stage, limité dans le temps. Aussi avons-nous choisi d'orienter le travail de C. MATHIEU sur l'aspect "vécu des entreprises" de transport de la région vis-à-vis de l'avancée de la concurrence européenne.

Le cadre du stage ne permettant pas non plus de procéder à une véritable "enquête d'opinion" auprès des entrepreneurs concernés, le choix a été fait d'interviewer quelques entreprises, de taille significative et placées en situation de concurrence.

Les résultats de ces entretiens nous paraissent déjà significatifs et c'est pourquoi il nous est apparu utile de les diffuser. De plus, ce premier travail aura permis des avancées très positives dans la mise au point de questionnaires qui pourront ainsi constituer une base pour la suite d'une réflexion plus ambitieuse sur la situation des entreprises de Transport Routier de Marchandises en Pays de la Loire.

En effet, ce premier rapport, se veut un premier pas pour une démarche d'étude plus approfondie sur l'état des entreprises de TRM et leur évolution face à la concurrence.

La suite de cette réflexion devrait de fait s'engager prochainement dans un cadre partenarial élargi au niveau régional, ainsi que dans le cadre d'une "étude pilote" nationale, dont le principe pourrait être acté prochainement par la Direction des Transports Terrestres.

II - De l'étude à sa réalisation

A - BUT DE L'ETUDE

1) Problématique et contexte

Forces et Faiblesses des entreprises de transport routier de marchandises des Pays de La Loire face à l'élargissement de l'Europe

La position excentrée de la région Pays de La Loire par rapport à l'Europe élargie à 25 pays en 2004 préoccupe les responsables économiques, les élus, les chefs d'entreprises.

En ce qui concerne le secteur du transport routier de marchandises, cette inquiétude est renforcée par la concurrence très forte dès avant 2004 des membres de l'Union Européenne en transport international. En revanche de nouvelles opportunités en termes d'externalisation des activités logistiques se présentent et pourraient permettre un recentrage des activités des entreprises ligériennes.

L'Etat et les acteurs publics régionaux qui ont des projets de création ou de transfert des plates-formes logistiques souhaitent être éclairés sur les capacités des entreprises ligériennes à évoluer positivement dans ce marché du transport et de la logistique.

2) Résultats attendus

Mesurer la concurrence

Qui garde quel secteur ?

Qui abandonne quoi ?

Quelle stratégie pour quel type d'entreprise ?

Eclairer les acteurs macro-économiques : la situation est-elle catastrophique ?

Informers les professionnels : qu'est ce qui fonctionne ?

Le premier but de l'étude est donc de savoir si les transporteurs routiers de marchandises des Pays de La Loire sont conscients des modifications du marché qui vont survenir. Ont-ils des possibilités de s'adapter ? Et ont-ils les moyens d'assumer leurs choix stratégiques ?

Une partie de l'étude décrira d'abord la situation économique et le poids du transport routier de marchandises en Pays de La Loire.

Ensuite, nous recueillerons des renseignements directement chez les professionnels à l'aide d'un questionnaire, afin d'essayer de préciser les stratégies des transporteurs.

B - ETAT DES LIEUX DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES DES PAYS DE LA LOIRE

1) typologies, statistiques

Activité Principale de l'Entreprise

Plusieurs codes NAF, nomenclature d'activité française, peuvent désigner des entreprises de transport routier de marchandises. Leur signification est la suivante :

602L	transport de proximité
602M	transport interurbain
602N	déménagement
602P	location de véhicules avec conducteur
634A	messagerie, fret express
634B	affrètement
634C	organisation de transports internationaux

L'hétérogénéité des transporteurs des Pays de La Loire

En Pays de La Loire, 1.277 entreprises enregistrées au registre des Transporteurs et des Loueurs se partagent 20.354 copies de "licences communautaires" en 2003 (poids lourds).

La répartition des copies de licences communautaires traduit une grande inégalité de taille des transporteurs : 20% des entreprises les plus grosses, c'est à dire 256 entreprises (possédant le plus de copies de licences communautaires) ont reçu 76% des copies de licences communautaires de la région.

De même, 20% des copies de licences communautaires sont détenues par 0.86% des entreprises, soit 11 entreprises.

Pour ce qui concerne les véhicules légers, 1.392 entreprises possèdent une licence de transport intérieur et se répartissent 4.544 copies conformes.

Globalement, le secteur des transports comporte une forte proportion de petites entreprises (68%), particulièrement en transport de proximité (602L), activité pour laquelle dans tous les cas plus les entreprises sont petites, plus elles sont nombreuses.

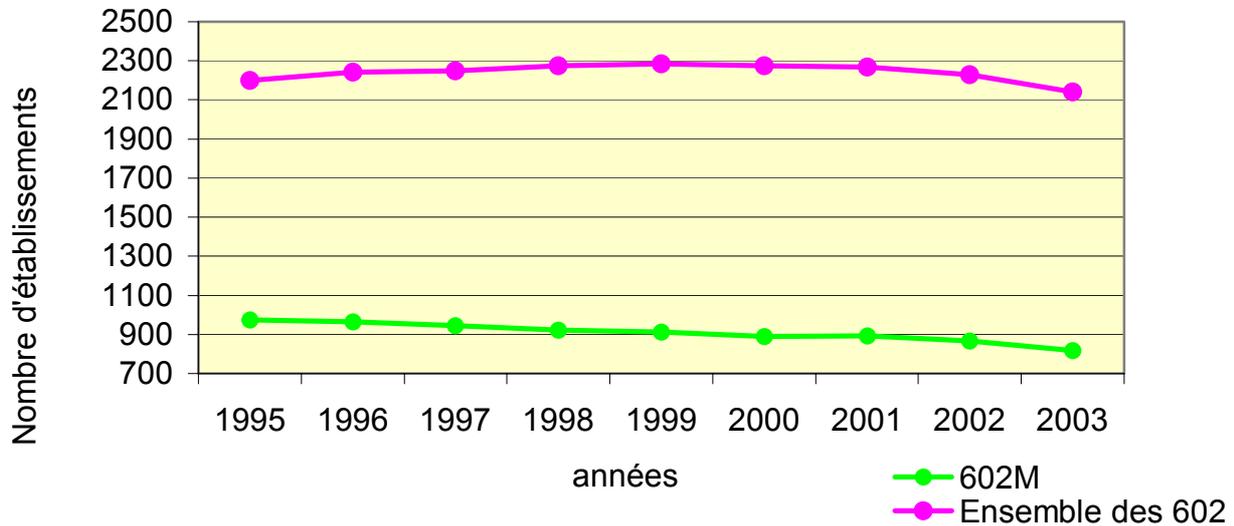
Cas particulier de la messagerie fret express (634A) :

- dans les 5 départements de la région les entreprises de plus de 20 personnes sont plus nombreuses que les entreprises de 6 à 20 personnes.
- en Loire-Atlantique, Maine-et-Loire et Sarthe les entreprises de plus de 20 personnes sont même plus nombreuses que les entreprises de 0 à 5 salariés.

La distribution des établissements par code APE

Source : Mémento Statistique ORT

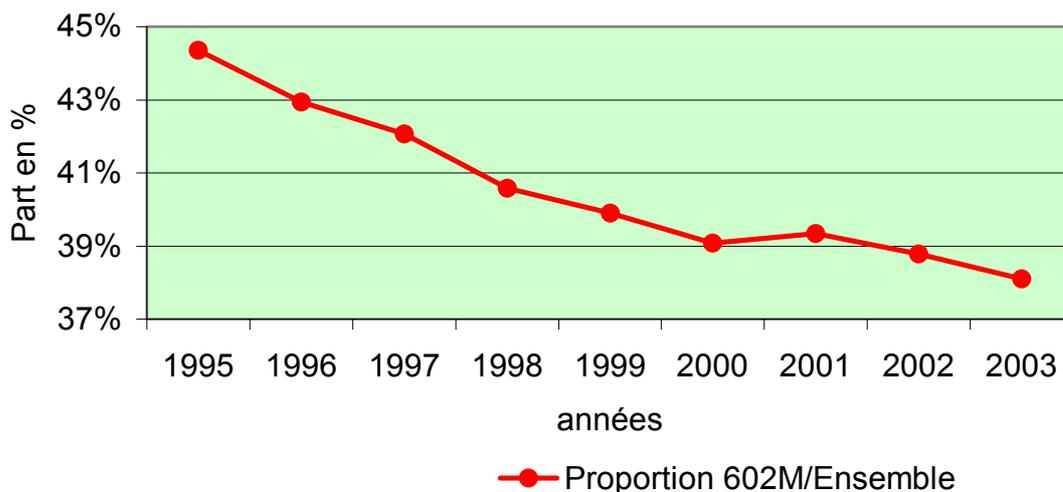
Evolution du nombre d'établissements ligériens



Depuis 1995, le nombre d'établissements inscrits en 602M est toujours en baisse. La pente s'est même accentuée à partir de 2001.

A l'inverse, le nombre d'établissements inscrits en 602L, 602M, 602N, 602P augmente jusqu'en 2000, puis subit une baisse. Cette dernière diminution sur 3 ans fait revenir l'effectif d'établissements à un niveau inférieur à celui de 1995, soit 2142.

Nombre d'établissements : Evolution de la part de la longue distance dans les transports

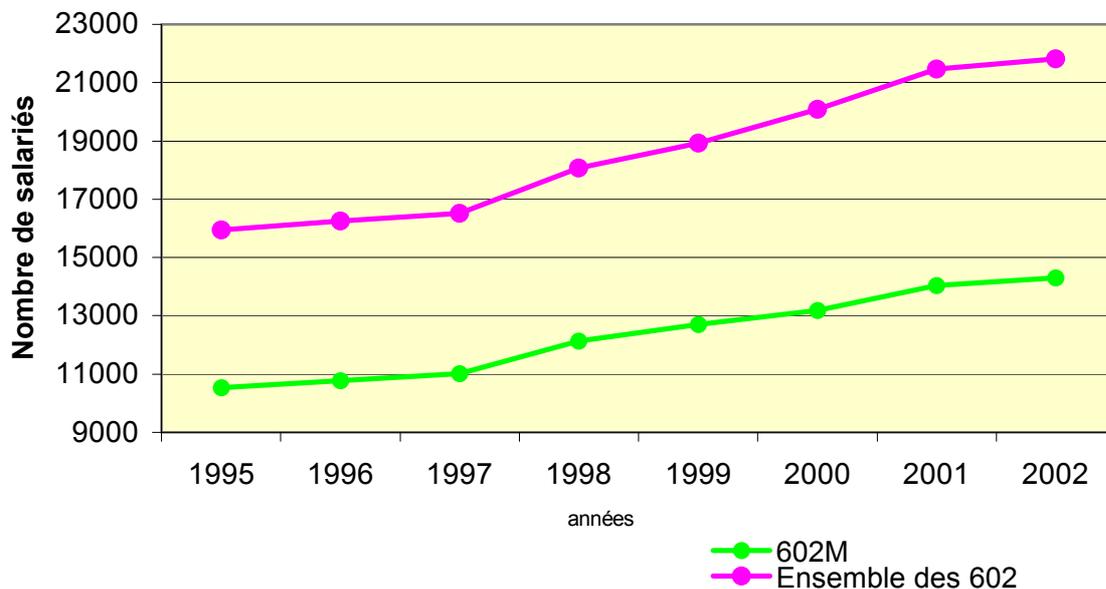


Entre 1995 et 2003, la part de la longue distance dans les transports ligériens a diminué, passant de 44.5% à 38%.

Les effectifs salariés des entreprises par code APE

Source : Mémento statistique ORT

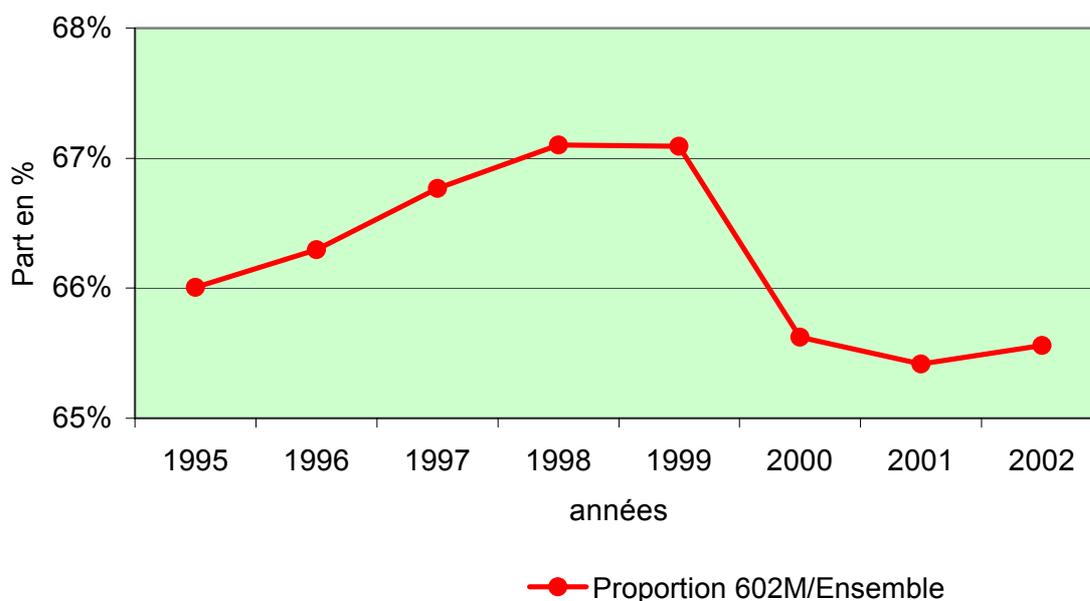
Evolution des effectifs salariés des entreprises ligériennes



En transport interurbain, l'effectif salarié a évolué de la même manière que pour les autres catégories de transport. Il est en constante évolution entre 1995 et 2002.

Par conséquent, ce graphique associé au graphique précédent fait apparaître les caractéristiques d'un phénomène de concentration des entreprises : leur quantité diminue, mais leur taille augmente.

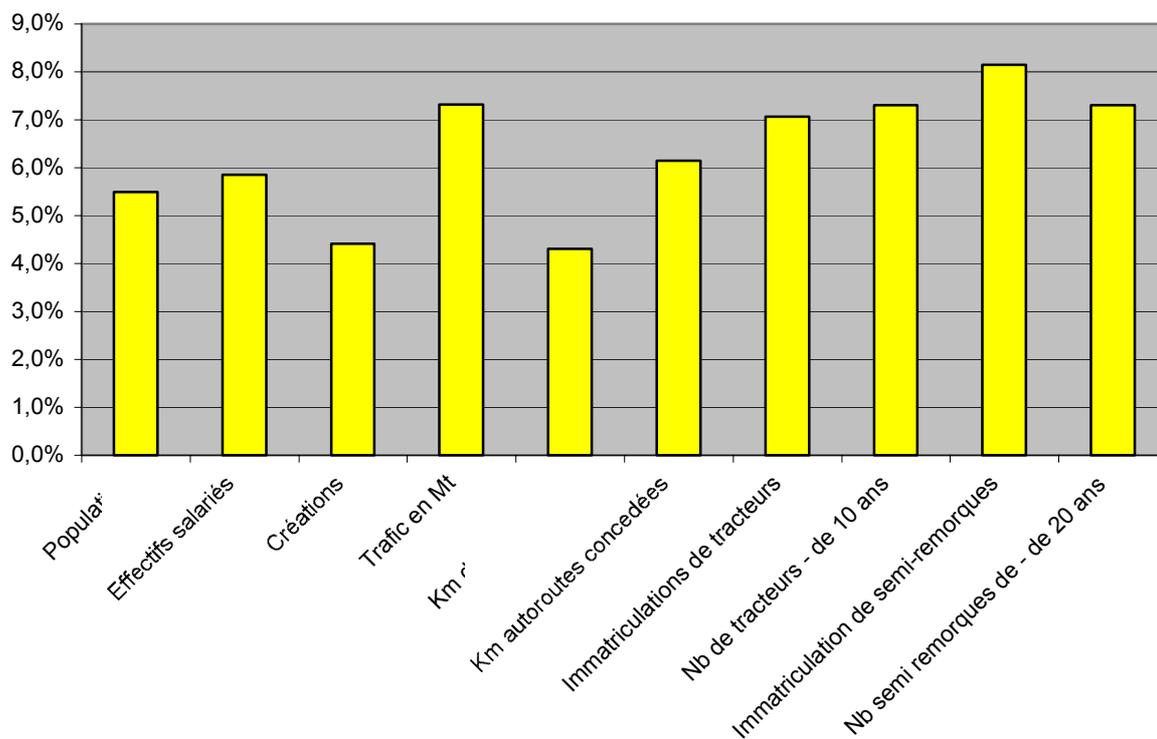
Effectifs salariés : Evolution de la part de la longue distance



La part de l'effectif salarié dans le transport interurbain varie de manière négligeable par rapport à l'ensemble des transports (écart maximal de 2%). Ce résultat est d'ailleurs illustré par le graphique précédent : les courbes restent presque parallèles.

Part des Pays de La Loire dans le transport routier de marchandises français

Source : "Les 1000" l'Officiel des Transporteurs de novembre 2003
Données 2002



La région Pays de La Loire a une activité transport routier plutôt dynamique. En effet, par rapport à l'ensemble des régions, ses 4,7% d'entreprises réalisent 7,3% du trafic. La conséquence logique est visualisée clairement dans ce graphique : l'effectif salarié atteint 5,8% et les parcs de tracteurs et de semi-remorques atteignent respectivement 7,3% et 7,3%.

Par rapport à la population (5,5%) ou au nombre d'entreprises (4,7%), la desserte autoroutière est plutôt favorable au transport routier dans les Pays de La Loire. En revanche, la proportion de nationales, 4,3%, est plutôt faible.

Par ailleurs, le marché des transports semble être plus saturé que dans les autres régions : seulement 4,4% d'entreprises ont été créées en 2002.

Distribution des établissements de transport routier de marchandises par département en fonction de leur code APE et de leur effectif

d'après le CD-ROM de la CCI 2004 : données exhaustives de novembre 2003

	Loire Atlantique			Vendée			Maine et Loire			Sarthe			Mayenne			total
	0 à 5	6 à 20	20 et +	0 à 5	6 à 20	20 et +	0 à 5	6 à 20	20 et +	0 à 5	6 à 20	20 et +	0 à 5	6 à 20	20 et +	
602L	392	46	21	127	17	12	196	17	5	165	21	11	73	13	3	1119
602M	130	60	78	67	34	36	120	38	36	68	31	14	55	11	27	805
602N	13	12	4	2	5	0	14	6	3	2	7	1	2	3	0	74
602P	39	6	9	6	3	2	10	2	2	18	6	4	3	1	0	111
634A	7	6	14	8	5	4	15	3	13	4	3	7	4	1	3	97
634B	12	4	4	3	0	0	4	2	1	1	0	0	0	0	0	31
634C	52	19	13	8	3	0	7	4	0	5	2	5	3	0	2	123
total	645	153	143	221	67	54	366	72	60	263	70	42	140	29	35	2360
	39%	39%	43%	14%	17%	16%	22%	18%	18%	16%	18%	13%	9%	7%	10%	
GLOBAL	941 39,9%			342 14,5%			498 21,1%			375 15,9%			204 8,6%			

Nombre d'entreprises en fonction de leur effectif salarié

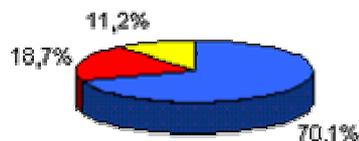
données CRCI novembre 2003

	Total	de 0 à 5 salariés	de 6 à 9 salariés	de 10 à 19 salariés	de 20 à 49 salariés	de 50 à 99 salariés	de 100 à 199 salariés	de 200 à 499 salariés	1000 salariés et +
Total	2360	1635	184	190	214	81	37	18	1
LOIRE ATLANTIQUE	941	645	70	78	93	33	16	6	
MAINE ET LOIRE	498	366	36	33	43	16	3	1	
MAYENNE	204	140	16	11	20	11	5	1	
SARTHE	375	263	35	33	22	9	8	5	
VENDEE	342	221	27	35	36	12	5	5	1

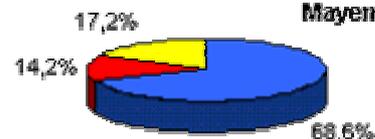
Loire Atlantique



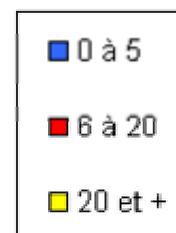
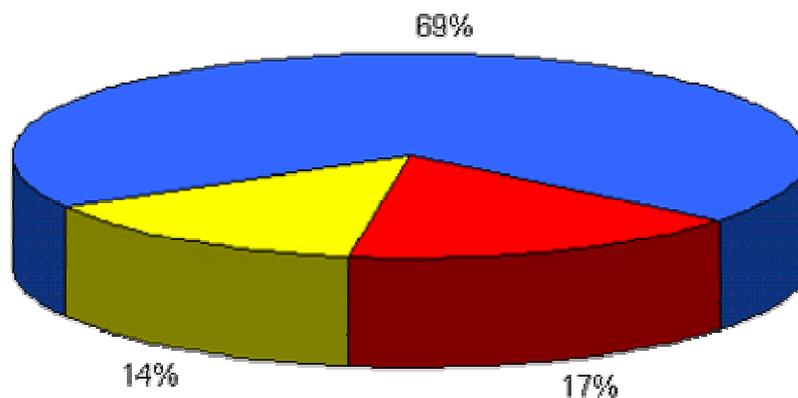
Sarthe



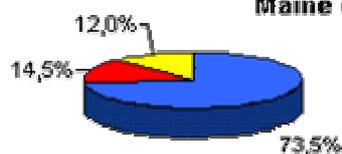
Mayenne



Ensemble des Pays de La Loire



Maine et Loire



Vendée

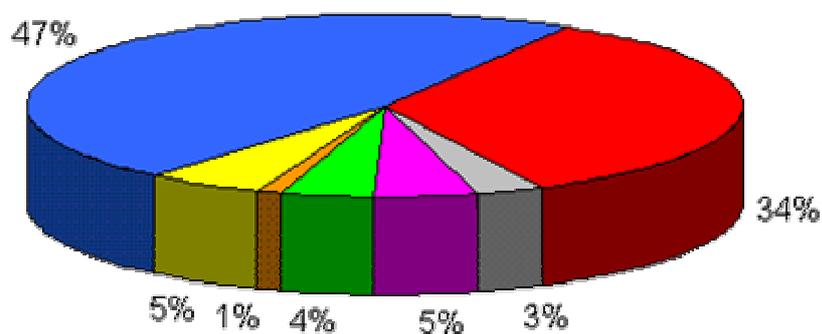


Distribution des entreprises par code NAF

CRCI novembre 2003

	Total	Transports routiers de marchandises de proximité	Transports routiers de marchandises interurbains	Déménagement	Location de camions avec conducteur	Messagerie, fret express	Affrètement	Organisation des transports internationaux
Total	2360	1119	805	74	111	97	31	123
LOIRE ATLANTIQUE	941	459	268	29	54	27	20	84
MAINE ET LOIRE	498	218	194	23	14	31	7	11
MAYENNE	204	89	93	5	4	8	-	5
SARTHE	375	197	113	10	28	14	1	12
VENDEE	342	156	137	7	11	17	3	11

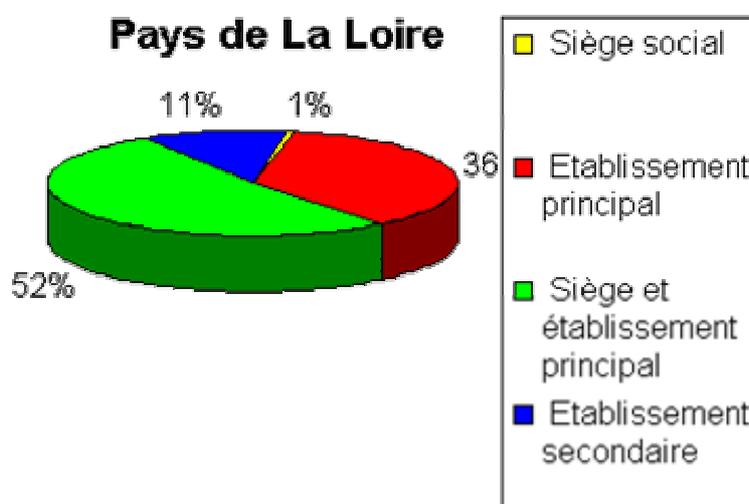
Pays de La Loire



Répartition des entreprises suivant leur statut

d'après la CRCI novembre 2003

	Total	Siège social	Etablissement principal	Siège et établissement principal	Etablissement secondaire
Total	2360	15	846	1232	267
LOIRE ATLANTIQUE	941	8	377	403	153
MAINE ET LOIRE	498	2	112	363	21
MAYENNE	204	1	65	116	22
SARTHE	375	4	168	161	42
VENDEE	342	0	124	189	29



Définitions :

Siège social : lieu où sont exercées les activités de direction, juridiques et administratives de l'entreprise

Etablissement principal : lieu de production du bien ou service proposé par l'entreprise. C'est le cas d'une entreprise de transport qui ne possède qu'un seul bâtiment.

Siège et établissement principal : locaux regroupant la domiciliation juridique de l'entreprise ainsi qu'un lieu de production du bien ou du service.

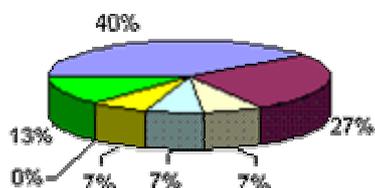
Etablissement secondaire : unité de production (dépend juridiquement d'une entreprise dont le siège social n'est pas cet établissement). C'est le cas d'une agence de messagerie.

Distribution des entreprises en fonction du statut et du code NAF dans les Pays de la Loire

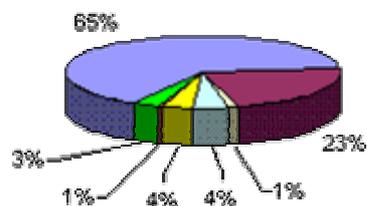
d'après la CRCI en novembre 2003

	Total	Siège social	Etablissement principal	Siège et établissement principal	Etablissement secondaire
Total	-	15	846	1232	267
602L	1119	6	547	534	32
602M	805	4	194	525	82
602N	74	1	9	53	11
602P	111	1	36	62	12
634A	97	1	30	21	45
634B	31	-	5	12	14
634C	123	2	25	25	71

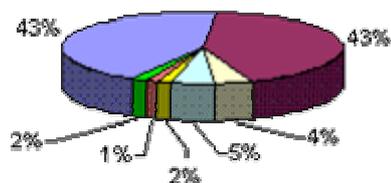
Siège social



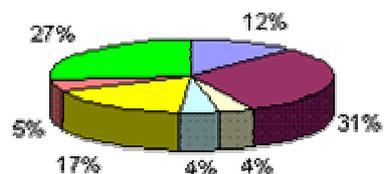
Etablissement principal



Siège et établissement principal



Etablissement secondaire



2) Liste des sources consultées

1. CD-ROM de la Chambre Régionale du Commerce et de l'Industrie "90000 entreprises"

Ce support réalisé grâce au registre des sociétés, répertorie toutes les entreprises et établissements enregistrés dans les Pays de La Loire. Il est possible de filtrer cette liste en fonction de critères de recherche tels que le code NAF, le département, la localité, l'effectif, la raison sociale.

Ce fichier concerne tous types d'entreprises donc il ne possède pas d'informations propres au transport routier de marchandises telles que le type et la quantité de licences utilisées, le parc de véhicules, le recours à l'affrètement etc. De plus, ce fichier nominatif n'a pas vocation à être confidentiel donc il ne contient aucune donnée à caractère financier.

2. l'Enquête Annuelle d'Entreprise (EAE) Transports (Ministère des Transports)

Disponible en classeur Microsoft Excel, l'EAE est réalisée annuellement au moyen de deux questionnaires :

- un questionnaire dit général, auquel sont soumises toutes les entreprises de plus de 20 salariés et un échantillon d'entreprises d'un effectif inférieur à 20 salariés.
- un questionnaire dit simplifié auquel est soumis un échantillon d'entreprises de moins de 6 salariés.

Ce fichier contient le détail de tous les postes comptables des entreprises de transport des Pays de La Loire. Il ne peut pas être exploité de façon nominative afin de ne pas rompre le secret statistique.

3. Le fichier GRECO (DRE)

Le fichier Gestion Régionalisée des Entreprises et des Contrôles répertorie toutes les entreprises inscrites au registre des transporteurs et des loueurs. Il permet de savoir de façon nominative qui détient quel type de licence de transport et de combien de copies conformes il dispose. Ce titre de transport doit se trouver à bord de chaque véhicule exploité, mais il n'est délivré que si l'entreprise présente une capacité financière (9000 € pour le premier véhicule et 5000 € pour les suivants). Le nombre de copies correspond donc environ au nombre de véhicules de l'entreprise. L'inconvénient est que toute entreprise possédant une licence apparaît, y compris les entreprises ne faisant du transport qu'en activité secondaire.

Analyse rapide : En Pays de la Loire 20% des entreprises possèdent 76% des copies de licences.

4. "Les 1000"

Ce numéro spécial de "l'Officiel des Transporteurs" répertorie les 1250 grandes entreprises de transport de marchandises de France, d'après les données de 2002. Les transporteurs sont classés par chiffre d'affaires croissant. Les indications sont la localité, le résultat net, le résultat d'exploitation, l'effectif et l'actionnaire principal. A la page des Pays de la Loire figurent 102 entreprises, soit 8% des 1250.

5. Les données SIRENE (INSEE)

Les données Sirène, sous format Microsoft Excel indiquent le stock d'entreprises et d'établissements, la quantité de créations ainsi que la quantité de défaillances de chaque région française. Ces données permettent par exemple de comparer la situation des Pays de La Loire par rapport aux autres régions.

C - ELABORATION DU QUESTIONNAIRE

1) Elaboration du questionnaire

Le questionnaire est fabriqué en trois parties :

- une description précise de l'entreprise et de son activité, qui permet de définir des catégories dans lesquelles on classe les entreprises.
- les investissements réalisés récemment par l'entreprise, qui permet de savoir quelles sont ses priorités.
- la stratégie choisie par le dirigeant pour assurer la pérennité de son entreprise. La stratégie adoptée doit être "logique" par rapport aux investissements.

2) Le questionnaire : Contenu

Voir pages suivantes.



QUESTIONNAIRE
Les transports routiers de marchandises
des Pays de La Loire
face à la concurrence européenne

Nom de la personne qui répond au questionnaire :	
Fonction dans l'entreprise :	

Raison sociale :	
N° SIREN :	
Statut juridique :	
Nom du dirigeant :	

Description de l'activité de l'entreprise ou de l'établissement

1. Sous quel code NAF est inscrit votre entreprise ou votre établissement?

602L	
602M	
602N	
602P	
634A	
634B	
634C	

2. Combien de personnes employez-vous ? (question à poser à la fin du questionnaire si la personne ne connaît pas tout de suite la réponse)

Cadres	
Agents de maîtrise	
Employés autres que personnel roulant	
Conducteurs Courte Distance	
Conducteurs Grands Routiers	

3. Comment est structurée votre entreprise ? (choisir une tranche si la personne ne connaît pas la valeur)

Structure	Quantité	de 1 à 5	de 5 à 20	de 21 à 50	+ de 50
un lieu d'établissement unique					
plusieurs agences ou filiales réparties en France					
des agences ou filiales à l'étranger :					
entreprise en réseau avec une ou plusieurs autres entreprises					

Entreprise appartenant à un groupe :

4. Quel est votre chiffre d'affaires 2003 ? en KE ?

..... Dont.....% à l'international

5. Evolution du CA au cours des dernières années : (↗ ↘)

Global	
Part de l'international	
Part du national	
Part du régional	
Part en tant qu'affréteur	
Part en tant qu'affrété	

6. Proposez-vous des activités à forte valeur ajoutée à vos clients?

Oui

Stockage amont (approvisionnement)	
Stockage aval	
Envoi des commandes	
Gestion du stock	
Suivi d'expéditions (tracing, tracking)	
Gestion des clients	
Facturation	
Emballage (co-packaging)	
Contrôles de qualité	
Assemblage (co-manufacturing)	

Autres

Non

7. Parmi ces activités, quelle est celle dans laquelle vous êtes particulièrement spécialisé ?

.....

.....

8. Quelle est votre capacité à effectuer cette activité? (surface de stockage, capacité de réception, personnel...)

.....

.....

9. Quelles sont vos activités de transport ?

a)

Organisation	% activité
Lot	
Messagerie	

Autres

b)

Répartition TRM / OTF	% activité
Transport effectué en moyen propre	
Transport affrété	

c) classement : *Nomenclature Statistique Transport*

Marchandises transportées	% activité
Produits agricoles et animaux vivants	
Denrées alimentaires et fourrages	
Combustibles minéraux solides, minerais et déchets pour la métallurgie	
Produits pétroliers	
Produits métallurgiques	
Minéraux bruts ou manufacturés et matériaux de construction	
Engrais	
Produits chimiques	
Machines, véhicules, objets manufacturés et transactions spéciales	

Autres

d)

Véhicules utilisés	Nombre de véhicules moteurs +3.5t	Nombre de semi-remorques	Nombre de remorques
Bâchés			
Plateaux			
Fourgons			
Températures dirigées			
Citernes			
Bennes			
Porte-chars ou porte-voitures			

Autres

10. Vos principaux chargeurs sont : (%)

des entreprises des Pays de La Loire	
des entreprises de France	
des entreprises "Europe des 15"	
des entreprises "pays de l'Est"	

Pays.....
.....
.....
.....

11. Certaines de ces entreprises sont-elles des clients réguliers en contrat ? (en % ou oui/non ou quantité)

des entreprises des Pays de La Loire	
des entreprises de France	
des entreprises européennes	

Précisions :
.....
.....
.....
.....

12. Qui sont les destinataires de vos marchandises ?

des entreprises des Pays de La Loire	
des entreprises de France	
des entreprises européennes	

Précisions

.....

.....

.....

des entreprises des "Pays de l'Est"

Slovaquie	
Slovénie	
Hongrie	
Pologne	
Estonie	
Lettonie	
Malte	
Chypre	
République Tchèque	
Lituanie	

Autre : (pays européens non frontaliers, pays de l'Est).....

.....

.....

13. Confiez-vous une partie de votre activité à des sous-traitants? (oui/non ou %)

oui

Pour la longue distance	
Pour la courte distance	
Pour l'international	

Autre

non

**14. Etes vous vous-même sous-traitants d'une autre entreprise ?
(oui/non ou %)**

oui

Pour la longue distance	
Pour la courte distance	
Pour l'international	

Autre

non

Investissements de l'entreprise

15.

a/ Combien de véhicules ont moins de 3 ans ?(nombre ou %)

Véhicules moteurs >3t5:	
Remorques et semi-remorques :	

b/ Si aucun véhicule de moins de 3 ans, quand a été acheté le dernier véhicule?

.....
.....

16. Quelle est la part du chiffre d'affaires consacrée à l'investissement global ?

.....

17. Comment sont répartis les investissements ?

véhicules	
matériel de manutention	
immobilier	
autres : ordinateurs, logiciels, équipements de gestion...	

Stratégie de l'entreprise

18. Formation du personnel :

a/ CA utilisé pour former le personnel (%) :

b/ Nombre de journées consacrées à la formation du personnel en 2003 (*total ou par personne*):

c/ Nombre de personnes ayant suivi une formation en 2003 :

19. Quelles sont les raisons pour lesquelles un nouveau client décide de travailler avec vous ?

vos réseaux	
vos tarifs	
vos délais	
un litige avec son transporteur	
vos certifications qualité	
la proximité de vos locaux	

autre :
.....

20. Etes vous régulièrement en concurrence avec des transporteurs étrangers ?

Toujours	
Souvent	
Parfois	
Jamais directement	

21. Pensez-vous que l'arrivée dans l'Union Européenne des 10 nouveaux pays (Slovaquie, Chypre, Estonie, Pologne, Lituanie, République Tchèque, Hongrie, Slovénie, Malte, Lettonie) va vous offrir de nouvelles perspectives de transport?

Oui

Nouveaux clients	
Nouveaux produits	
Augmentation de la quantité de marchandises à transporter	

Autre

Non	
-----	--

22. Pensez vous voir arriver de nouveaux concurrents sur votre marché ?

Oui	
Non	

23. Seriez vous prêt à céder une partie du capital de votre entreprise à une autre entreprise pour étendre votre rayon d'action ? Seriez vous prêt à prendre une partie du capital d'une autre entreprise ?

.....
.....
.....

24. On sait que le coût de revient d'un véhicule de l'Europe de l'Est est beaucoup moins élevé que le coût de revient d'un véhicule français (coûts de personnel environ 3 fois plus faibles).

a) Quelles seront alors vos atouts pour garder ou augmenter vos parts de marché ?

.....
.....
.....

b) Quels processus sont déjà mis en oeuvre ? Quels sont les prochains ?

.....
.....
.....

25. Assurez-vous déjà une liaison vers un ou plusieurs des pays cités ci-dessus ? (fréquence, délais...)

.....
.....

26. En cas de transport "à la demande", combien de temps vous faut-il pour organiser un transport vers les "pays de l'Est"?

.....
.....
.....

27. Quelles solutions avez vous retenu pour organiser les transports internationaux ?

➤ **Si vous faites acheminer les expéditions par le même conducteur dans le même véhicule français :**

Le retour est effectué "à vide"	
Le conducteur attend jusqu'à ce qu'on lui trouve un fret retour	
Le conducteur roule "à vide" jusque dans un pays voisin plus développé puis attend qu'on lui trouve un fret retour	

Autre

.....

.....

Pour trouver du fret retour, utilisez vous une bourse de fret ? Laquelle? (Spot sur Internet ?).....

.....

➤ **Si vous organisez des relais :**

Quelle est la distance ou quel est le temps de trajet entre chaque point relais ?

Quels avantages trouvez vous au fonctionnement en relais ?

.....

Quels inconvénients et quels problèmes engendre ce fonctionnement ?

Procédez vous à l'échange des tracteurs ou des remorques ?

.....

La marchandise subit elle une rupture de charge ?

.....

Quel est le lieu de manutention (une autre agence? location d'un quai ?)

Quels moyens mettez vous en oeuvre pour limiter les avaries dues aux manipulations des envois ?

.....

Le relais est-il organisé avec des moyens propres ?

avec une agence ? / Pourquoi ?

.....

avec une filiale ? / Pourquoi ?

.....

Avez vous recours à la sous-traitance pour organiser ce relais ?

avec une entreprise d'un réseau commercial ? (type Astre) Pourquoi?

.....

avec un correspondant étranger habituel? / Pourquoi ?

.....

➤ **Si vous affrêtez le transport du départ jusqu'à l'arrivée :**

Affrêtez vous un autre transporteur français ?

.....

Pourquoi choisissez vous un transporteur français ?

.....

Quels sont les inconvénients ou les problèmes engendrés par l'affrètement d'un transporteur français ?.....

.....

Avez vous recours à la sous-traitance étrangère ?

.....

Pourquoi choisissez vous un transporteur étranger ?

.....

Quels sont les inconvénients ou les problèmes engendrés par l'affrètement d'un transporteur étranger ?.....

.....

III - Stratégie des entreprises

A - EXPLOITATION DU QUESTIONNAIRE

1) Les entretiens

Sélection d'un échantillon d'entreprises

Globalement le choix s'est porté sur des entreprises plutôt importantes donc susceptibles d'être impliquées dans les marchés européens et d'avoir une stratégie en conséquence.

Certains transporteurs sont réputés pour être des acteurs du transport routier de marchandises international.

Six entreprises qui avaient été jointes ont accepté de participer à l'enquête menée.

Entreprise	Chiffre d'affaires en M€	Effectif
Transports Ageneau	25	170
Transports Breger	85	820
Transports Brelet	13,5	120
Transports Charpentier	13	100
Etablissement Giraud	(0,5)	(9)
SNAT	7,4	85

2) Constats des dirigeants

I. L'activité "transport international" diminue pour les transporteurs français

Le marché transport international est celui qui a été le plus rapidement et le plus durement touché par la mise en concurrence avec des transporteurs étrangers. En effet, sur des longues distances, les transporteurs ligériens ne peuvent pas mettre en avant la proximité des locaux. De plus, si on compare les tarifs kilométriques, la différence de prix de transport est d'autant plus grande que la distance est longue. Enfin, la barrière linguistique ne joue pas forcément en faveur du pays du chargeur.

"L'exception française" génère un surcoût pour les entreprises de transport routier des Pays de la Loire. C'est à dire que la fiscalité et surtout les coûts sociaux, notamment les salaires, pèsent plus fortement sur le coût de revient des transporteurs français que sur celui de leurs confrères étrangers.

Cette différence de coût n'est pas seulement justifiée par le niveau de vie du pays puisque même l'Allemagne est plus concurrentielle que la France. La réglementation sociale française inclut les temps d'attente dans les temps de travail. L'employeur doit donc les décompter du quota d'heures de travail du conducteur et les rémunérer à 100%. Cette définition du temps de travail entraîne une augmentation des coûts salariaux jusqu'à 25% pour certaines entreprises.

L'attribution des transports se faisant principalement par la règle du "moins-disant", les chargeurs français font de plus en plus appel à des transporteurs étrangers, et les chargeurs étrangers ne sollicitent plus les transporteurs français.

II. L'augmentation de la concurrence sur le transport routier de marchandises local et régional

Les transporteurs ligériens qui effectuent du transport international ont vu leur part de marché diminuer. Ils ont donc recentré leurs moyens (matériels et humains) sur le marché régional et national.

Cette concentration des moyens de production (en l'occurrence des moyens de transport) sur le territoire national provoque une augmentation de la concurrence.

Les transporteurs "internationaux" subissent donc directement la concurrence des transporteurs étrangers, tandis que les transporteurs "nationaux" subissent les conséquences de l'arrivée des transporteurs étrangers.

III. La baisse du prix de vente du transport

Les deux facteurs expliqués précédemment sont à l'origine de la baisse des prix observée par les transporteurs.

Etant directement mis en concurrence avec des transporteurs ayant des coûts de transport moins élevés, les transporteurs français font face à des chargeurs qui ont comparé et qui exigent des prix plus bas. Les entreprises françaises sont parfois amenées à accepter de transporter à des prix très bas sous peine de perdre définitivement certains clients.

De plus, l'offre devenue plus forte que la demande en raison du "repli" des transporteurs internationaux français favorise la baisse des prix du transport dans un contexte d'économie de marché.

IV. La région Pays de la Loire préservée par sa position excentrée

La position excentrée des Pays de la Loire ne semble pas être un frein à l'activité des transporteurs rencontrés. En effet, ce n'est pas l'évolution du cabotage sur le territoire national qui est la plus ressentie mais les conséquences du ralentissement du transport routier international français.

La distance géographique entre la région et les carrefours européens semble préserver le pavillon local.

De plus, la région des Pays de la Loire est suffisamment industrialisée pour que la plupart des transporteurs rencontrés aient leurs principaux chargeurs dans la région. La confiance acquise et la proximité des acteurs du transport paraissent donc très importants dans le choix du transporteur.

Enfin, l'expérience de certaines entreprises montre que la région Pays de la Loire n'est pas la plus durement touchée. Ainsi est cité un cas vécu où un transporteur de la région n'a pu maintenir son implantation en Alsace, où la demande est pourtant importante, face à la concurrence allemande et autrichienne.

3) Les stratégies d'entreprises

I. Utilisation de nouvelles technologies

Les marges des entreprises s'étant fortement resserrées, la recherche de productivité est devenue indispensable. Ainsi, la plupart des transporteurs rencontrés ont beaucoup plus investi dans du matériel informatique en 2003 que précédemment. Ces investissements lourds (certaines entreprises emploient du personnel à plein temps pour développer l'informatisation) ont pour but d'améliorer les coûts de revient de l'activité et de concrétiser la qualité auprès du client.

D'une part les systèmes de suivi GPS des véhicules permettent aux conducteurs de trouver plus facilement et plus rapidement les destinataires. D'autre part, la localisation précise des véhicules facilite l'élaboration des plannings, des rechargements, et le contrôle de l'utilisation du véhicule. Enfin, il donne la capacité aux exploitants de renseigner précisément les clients sur le déroulement de la prestation transport. Ce retour d'informations constitue une preuve de la maîtrise du transport.

II. Le redéploiement français

Les transporteurs qui s'étaient fortement développés sur l'activité transport international voient leur part de marché diminuer très fortement depuis 2001. Les entreprises de transport ont alors recentré leurs moyens de production sur leur cœur de marché : le transport national et régional.

Même si certains transporteurs continuent d'avoir une activité transport international, ils sont souvent les organisateurs de ces transports mais leurs moyens matériels et humains agissent sur le territoire hexagonal. La concurrence y est donc plus rude entre transporteurs français, mais plus saine dans la mesure où la réglementation est la même pour tous. Contrairement aux transports internationaux, les transports de proximité sont difficiles à capter pour les transporteurs étrangers.

III. L'intégration verticale de la chaîne de valeur

L'attribution d'un marché transport se joue traditionnellement au "moins-disant", c'est à dire celui qui propose le tarif le plus bas. Or les coûts sociaux et fiscaux ne permettent plus aux entreprises françaises d'être en position favorable sur le critère "prix" par rapport à des transporteurs étrangers. La solution retenue par les transporteurs est donc d'élargir leurs compétences. Les transporteurs basés sur un créneau particulier proposent désormais à leurs clients de devenir organisateur de tous leurs transports. De même, les transporteurs "toutes distances" proposent à leurs clients de gérer plusieurs maillons de la chaîne logistique, dont le transport.

Ainsi, la plupart des transporteurs rencontrés prennent en charge l'ensemble de l'activité transport du chargeur.

De plus ils proposent déjà des prestations de stockage et de préparation de commande. Certains englobent encore plus de maillons logistiques en amont, contrôles qualité, emballages, puis en aval : traçabilité, retour d'informations.

D'une manière générale, le savoir-faire de l'entreprise est mis en avant pour trouver la valeur ajoutée sur d'autres prestations que le transport "pur" dans la mesure où les tarifs européens de transport ne sont plus compatibles avec les coûts français de transport. Le chargeur doit accepter que le transporteur soit rémunéré de manière satisfaisante, mais en échange il ne subit plus les charges et les risques liés à sa chaîne logistique.

Tous les transporteurs routiers rencontrés ne sont plus en période d'expansion horizontale caractérisée par le rachat d'entreprises de transport ou l'augmentation des moyens de transports (véhicules et personnel). Afin de conserver ou augmenter leur capacité à créer de la valeur ajoutée, ils sont entrés en phase d'intégration verticale, c'est à dire qu'ils augmentent leur capacité à agir en amont et en aval du transport. Les investissements ne se font plus dans la branche transport, mais dans la filière logistique.

IV. Le recours à la sous-traitance

Ainsi qu'évoqué précédemment, les transporteurs prennent à leur charge des prestations dont ils ne sont pas spécialistes. Après avoir conclu un marché transport international par exemple, les transporteurs choisissent de réaliser ou de sous-traiter la prestation en fonction de critères qu'ils jugent importants (qualité, risque, aspect commercial, prix, fret pour le retour...). Afin de dégager une plus forte valeur ajoutée sur la prestation, les transporteurs ont de plus en plus recours à la sous-traitance, y compris étrangère.

Ainsi, le fait d'accepter des prix toujours plus bas les contraint à faire de plus en plus appel à la sous-traitance étrangère.

V. La croissance externe

Face à l'intensification de la concurrence sur le marché national, les transporteurs recherchent des opportunités sur les marchés émergents aux frontières de la communauté européenne. Après le mouvement initié par les industriels avec la délocalisation de certaines capacités de production vers les nouveaux acteurs de l'est européen, les transporteurs cherchent à emboîter le pas pour capter la demande de transport induite.

Avec la production en "juste-à-temps" et le "zéro stock", la demande en transport, et particulièrement en transport routier (déplacement rapide de petites quantités) se trouve renforcée.

Cependant, les transporteurs n'envisagent pas de capter de nouveaux marchés dans des pays où le niveau de vie se situe entre le quart et la moitié du niveau de vie français alors que leurs propres coûts sociaux sont ceux d'un pays du G7. Des investissements directs sont envisagés, qu'il s'agisse de racheter une entreprise locale ou d'implanter une filiale étrangère.

Délocaliser son savoir-faire plutôt que délocaliser ses moyens de production est un mode de croissance externe permettant de se dégager de contraintes françaises, et de proposer de meilleures conditions tarifaires pour obtenir des marchés.

VI. Le développement sur des niches

Certains transporteurs ont choisi de se protéger de la concurrence des transporteurs étrangers en restant sur des niches. C'est à dire que la spécificité de l'activité ne permet pas à une autre entreprise de devenir concurrente.

Il s'agit de niches à forte valeur ajoutée, réclamant un savoir-faire spécifique mais également des investissements plus lourds ou l'acquisition de matériel non polyvalent.

Cette spécialisation mise en valeur auprès du client permet non seulement de se protéger de la concurrence des autres transporteurs mais aussi de justifier la juste rémunération des prestations proposées.

B - CONCLUSIONS DE L'ETUDE

Comme dans l'industrie, les entreprises de transport françaises deviennent des entreprises qui doivent se positionner dans un cadre européen. C'est à dire que la concurrence, les chargeurs et les destinataires sont européens.

Les entreprises françaises doivent tenir compte d'une réglementation sociale nationale plus contraignante qui s'ajoute à la réglementation européenne sur les temps de conduite.

Face à ce nouveau contexte qui se met en place depuis déjà plusieurs années, les entreprises de transport, singulièrement en Pays de la Loire, ont adopté des stratégies d'adaptation à plusieurs niveaux.

Les transporteurs routiers qui mènent une politique de recherche de chargeurs (moyennes et grandes entreprises) redéfinissent la position géographique, stratégique et fonctionnelle de leur activité.

C'est ainsi qu'ils redéplient leurs moyens sur le territoire français et misent sur la qualité, la traçabilité et l'offre logistique globale pour fidéliser et trouver de nouveaux clients.

Concernant la réalisation des prestations, des entreprises ont recours à la sous-traitance (souvent sans excéder la limite de 15 % de leur chiffre d'affaire transports) afin de se donner une plus grande souplesse et de s'affranchir partiellement de certaines contraintes sociales. Dans le transport cette sous-traitance apparaît sous forme d'affrètement. Les transporteurs sont donc amenés à devenir organisateurs de transports pour leurs clients et donneurs d'ordres pour leurs affrétés. Les petites entreprises de transport, tractionnaires et affrétés, voient donc à court et moyen terme leur activité assurée par les plus grands. En revanche, il est à craindre que la baisse des prix de vente expliquée précédemment se reporte sur leur valeur ajoutée.

Cette contrainte de la valeur ajoutée se pose également pour les entreprises plus importantes et elles déplacent leur savoir-faire dans la chaîne de valeur en intégrant de plus en plus les prestations logistiques.

L'investissement des entreprises a été modifié en conséquence depuis trois ans. Une partie des budgets qui servaient à agrandir le parc de véhicules sert désormais à assumer cette stratégie, c'est à dire à acheter du matériel informatique, des GPS ou développer des logiciels de gestion interne. Ainsi, les entreprises ne sont plus dans une phase d'expansion par croissance interne (agrandissement du parc, embauche de conducteurs...). Au contraire, celles qui ont choisi d'agrandir leur rayon d'action misent sur la prise de capital d'entreprises étrangères et la collaboration avec des filiales.

Par ailleurs, certaines entreprises ont pu se recentrer sur des marchés spécifiques (niches). Ainsi le dynamisme agroalimentaire et industriel de la région donne un atout de proximité aux transporteurs ligériens vis à vis de leurs chargeurs.

Les entreprises ont donc le plus souvent déjà mis en oeuvre les adaptations nécessitées par l'ouverture du marché européen, sans attendre l'élargissement de l'Europe à vingt cinq pays.

De fait, les transporteurs des Pays de La Loire, globalement, ne sont pas plus touchés que ceux des autres régions françaises. La région reste en effet la troisième région française en terme de tonnage transporté. De plus, la distance qui sépare les Pays de la Loire des pays de l'Est de l'Europe devrait limiter l'arrivée de véhicules étrangers sur les plates-formes ligériennes. Ainsi, la place des Pays de la Loire par rapport aux autres régions n'avait pas reculé en 1998 au moment de l'entrée en application de la réglementation européenne sur le libre cabotage.

**16, rue Gaëtan Rondeau
BP 90409
44204 Nantes Cedex 2**

téléphone :

02 40 67 28 57

télécopie :

02 40 67 28 54

mél :

dre-pays-de-la-loire

@equipement.gouv.fr

directeur de

la publication :

Jean-Paul Ourliac

maître d'ouvrage :

DRE Pays de la Loire

Division Transport

maître d'œuvre :

ORT Pays de la Loire

conception

et réalisation :

Cyrille Mathieu

(I.S.L.T. Montaigu)