ORT
Observatoire régional des transports
des Pays de la Loire

Quelles stratégies à l'international pour les acteurs ligériens du transport de marchandises ?

Mercredi 3 juin 2009, après midi

Hôtel de Région
Salle Fontevraud

Actes du colloque

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFECTURE
DE LA RÉGION
PAYS DE LA LOIRE

DIRECTION
RÉGIONALE DE
L'ENVIRONNEMENT,
DE L'AMENAGEMENT
ET DU LOGEMENT

Région
PAYS DE LA LOIRE

PORT ATLANTIQUE
Nantes Saint-Nazaire

SOMMAIRE & PROGRAMME

Animateur : Bruno DURAND

	Page
Programme de la journée	2
Ouverture par **Philippe DENIS**, président de l'ORT	3
Introduction par **Bruno DURAND**, enseignant-chercheur en logistique à l'Université de Nantes : le transport international en Pays de la Loire : ***quels enjeux, quels atouts, comment s'adapter au contexte ?***	4
Stratégie du Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire pour développer l'activité internationale des acteurs économiques du territoire par : - **Patrick ESCHENBRENNER**, chef du service prospective et économie du Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire	10
Les "supply chains" ou l'intégration du transport dans une chaîne logistique par : - **Richard GAZEAU**, président de TLF Ouest Région Pays de la Loire	17
Quelles stratégies développent les entreprises de transport routier par : - **Alain MALGOGNE**, président des transports MALGOGNE	21
Les Pays de la Loire : quelle vision dans la stratégie internationale de la SNCF ? par : - **Jérôme RUB**, directeur adjoint développement à la direction fret atlantique de la SNCF	27
Table-ronde	31
Quelle ambition pour les Pays de la Loire et le grand ouest en transport international, quelles stratégies communes à développer ? Avec :	
- **Romain LANGLET**, conseiller régional et vice-président de l'ORT	31
- **Arthur FOURNEL**, MARFRET, Armateur	35
- **Alain EGERMANN**, directeur qualité et achats des transports BREGER	39
- **Jérôme RUB**, directeur adjoint développement à la direction fret atlantique de la SNCF	43
Conclusion par Bruno DURAND	51
Liste des présents	52

Ouverture par Philippe DENIS, président de l'Observatoire Régional des Transports des Pays de la Loire

Bonjour à toutes et à tous. Le transport étant toujours une question d'horaires et de ponctualité, je vous propose d'ouvrir cette séance en qualité de Président de l'ORT. Tout d'abord merci à vous tous pour votre présence aujourd'hui : on connaît toujours les difficultés des agendas, donc merci de consacrer un peu de temps à une séance qu'on veut de réflexion et d'échanges.

Quelques mots introductifs très simples sur l'ORT, parce qu'il est d'usage de toujours faire connaître un peu ce que l'on fait et puis après rentrer dans le vif de cet après-midi. L'ORT est une association Loi 1901, qui pour reprendre les trois lettres ORT que je vais dévier : observe, essaye de réfléchir et puis aussi surtout transmet le savoir en matière de transports.

L'ORT, notamment en matière de publications, fait paraître tous les ans des mémentos de statistiques, dont j'ai pris l'un des exemplaires ici devant moi, sur les transports de marchandises. Le même existe sur les transports de voyageurs puisque l'ORT ne se limite pas simplement à l'un ou l'autre domaine. Par ailleurs, l'ORT, depuis peu, sur commande de ses membres constitutifs, s'efforce de traduire un peu plus dans les faits une vocation d'échanges et d'animation, sur les sujets constitutifs du transport. C'est donc à ce titre que nous sommes réunis aujourd'hui pour un colloque qui a pour thème les stratégies à l'international pour les acteurs ligériens du transport de marchandises.

Avant de passer la parole à Bruno DURAND qui va être l'animateur et donner le fil conducteur de cet après-midi, je pense qu'il est important de remercier les contributeurs sans qui cette réunion ne pourrait pas se tenir. Tout d'abord la Région Pays de la Loire, qui nous accueille dans ses locaux, Romain LANGLET, Vice-président de la Région à mes cotés interviendra par ailleurs. Au nom de l'ORT : merci. Je tiens à remercier aussi tout particulièrement le Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire qui nous permet d'organiser cette manifestation, grâce à une contribution financière. Merci de même à la Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement. Merci à ces contributeurs. Merci aussi à toutes les personnes qui se sont déplacées pour y assister, ainsi qu'à tous les intervenants.

Nous avons un programme très chargé que je vous laisse le soin, Monsieur DURAND, de préciser et d'introduire en brossant le contexte.

Introduction par Bruno DURAND, enseignant-chercheur en logistique à l'Université de Nantes

Le transport international en Pays de la Loire : quels enjeux, quels atouts, comment s'adapter au contexte ?

Monsieur le Président, merci beaucoup. Mesdames et Messieurs, bonjour. Nous sommes ensemble pour un après-midi qui va être dense, je pense ; avec une thématique qui est affichée sur vos écrans et dans cette salle confortable, dotée de moyens vidéos qui nous permettrons de suivre sans problème.

Le thème : quelles stratégies à l'international pour les acteurs ligériens du transport de marchandises ? C'est tout un programme pour lequel, avec Claudine GAMBET et son équipe de l'ORT, nous avons tenu à réunir un certain nombre de professionnels et d'acteurs du transport et de la logistique.

Dans un premier temps, c'est Patrick ESCHENBRENNER, responsable du service Prospective et Economie au Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire, qui interviendra.

Dans un deuxième temps, Richard GAZEAU nous parlera de l'intégration du transport international dans une chaîne logistique, dans une "supply chain". Richard GAZEAU, qui dirige d'une entreprise de transports routiers, est actuellement Président régional de TLF.

Troisième temps, c'est Alain MALGOGNE, également dirigeant d'une entreprise de transports routiers de marchandises, qui interviendra sur cette problématique de l'international, toujours par rapport à la route. Ainsi, à chaque fois, nous devrions assister à des approches très pragmatiques, précisant quelles stratégies développent les entreprises du transport routier ?

Dernière intervention sous forme de conférence, celle de Jérôme RUB, représentant de la SNCF en tant que Directeur adjoint du développement à la direction fret Atlantique, sur la vision de la SNCF dans la stratégie internationale, en particulier en Pays de la Loire.

A chaque fois, nous devrions assister à des présentations de quinze à vingt minutes. Je serai amené à jouer le rôle de "gendarme", si les propos venaient à déraper en longueur car il convient de respecter le timing si, après chaque intervention, on veut disposer de temps pour prendre quelques questions de l'assistance.

Dernier temps, d'une durée d'une heure environ : une table-ronde sur le thème suivant : quelle ambition pour les Pays de la Loire et le grand Ouest en transport international, et notamment quelles stratégies communes à développer ?

Et pour ce faire, nous pourrons compter sur la participation de Romain LANGLET, Conseiller Régional et Vice-président de l'ORT, d'Arthur FOURNEL, armateur qui représente le Groupe MARFRET, d'Alain ERGERMANN, du Groupe BREGER, de Jérôme RUB, déjà présenté et d'Alain LAVILLE-FOURNIER, Directeur adjoint de la Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement.

Voilà, j'ai brossé le tour d'horizon de notre après-midi.

Claudine GAMBET, quand nous nous sommes vus, avec Jacques MAURIT au mois de mars, pour préparer, vous m'avez demandé d'introduire la rencontre. Je ne suis pas transporteur, je ne suis pas prestataire, je ne suis pas chargeur. Je ne suis pas grand-chose finalement, si ce n'est que je m'intéresse quand même depuis bon nombre d'années aux problématiques de la logistique et, il m'est apparu intéressant de nous interroger sur le transport international en Pays de la Loire : ses enjeux, ses atouts, son adaptation au contexte… Je souhaiterai, tout d'abord, démarrer cette introduction liminaire par quelques constats ou questions, qui devraient être repris, je crois, par nos intervenants.

Je me suis ainsi appuyé sur la dernière note de conjoncture du Ministère des Transports, qui a été publiée au mois d'avril, et qui nous donne des éléments sur le quatrième trimestre 2008, des éléments qui ne sont pas forcément très optimistes, puisque vous le savez, la conjoncture globale est difficile. Le transport s'en ressent donc. Ensuite, j'interviendrai sur la position géographique, ainsi que sur les forces et les faiblesses "géologistiques" de notre région des Pays de la Loire. On les connaît, mais c'est toujours bien de les resituer.

Actuellement le pessimisme est de rigueur. Au quatrième trimestre 2008, l'indice du transport de marchandises pour compte d'autrui était à -11%, sur ce quatrième trimestre uniquement. Si maintenant, on s'intéresse au transport terrestre, intérieur et international, en tonnes kilomètres, nous sommes plutôt autour de -20%. En transport routier de marchandises, intérieur et international, cela oscille entre -14 % et - 21%. Si on regarde du côté ferroviaire, au niveau du trafic SNCF international, nous sommes également à -21%. Pour les activités portuaires, mais Patrick ESCHENBRENNER nous apportera des éléments encore plus précis tout à l'heure, nous étions sur le quatrième trimestre 2008, au niveau national, sur une légère régression : -4%. Enfin, du côté de l'aérien, nous nous situions à -14%. Des ratios qui sont donc, comme les diapos l'indiquent, plutôt dans le rouge.

Et sur notre position géographique, quel constat peut-on faire ? Quand on parle des Pays de la Loire, et plus particulièrement de leur position géographique, on les situe sur l'un des bords de l'Europe. Position naturelle, excentrée, et donc à l'écart des principaux axes d'échanges continentaux qui sont plutôt sur l'Est. On n'y peut pas grand-chose…

Deuxième élément, plus positif celui-là, nous disposons du Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire, premier port de la façade Atlantique. Il constitue sans aucun doute un atout, mais parfois sous-estimé. Nous aurons l'occasion, avec Patrick ESCHENBRENNER en particulier, de développer ce propos.

La carte que je vous présente, vous la connaissez : on y retrouve les axes majeurs d'échange de marchandises, dont l'axe central européen qui nous échappe complètement ; le tropisme francilien, la centralité de la Région Ile de France (première région économique européenne) ; l'axe Mer du Nord-Méditerranée-Espagne (plutôt basé sur Lyon) ; un dernier axe : l'axe Mer du Nord-Paris. Ce n'est qu'après que l'on parvient à la région des Pays de la Loire qui représente à l'échelon européen, il faut quand même le rappeler, 1% de l'espace et de la production, ainsi que de la population. C'est donc petit, très petit…

Sur le plan des forces et faiblesses, là je m'appuierai sur les travaux qui ont été réalisés, il y a quelques années déjà, au sein de l'ACEL et au niveau d'un certain nombre d'institutions. Des forces existent, il faut en être conscient. C'est le Port, c'est le dynamisme économique de la région, à travers notamment ses pôles de compétitivité. C'est encore la Métropole Nantes Saint-Nazaire, véritable locomotive de la région. Des faiblesses, nous en sommes conscients : une position géographique excentrée, une implantation faible de grands prestataires de services logistiques (PSL), nationaux et internationaux. Heureusement, nous avons des transporteurs-logisticiens, qui sont issus du grand Ouest. Mais, c'est vrai que notre territoire n'est pas vraiment un espace d'attraction pour des PSL, nationaux ou internationaux, implantés massivement sur des sites logistiques de grande taille, notamment dans le Nord de l'Europe. Et puis, nous devons souligner ce manque de lisibilité ou de visibilité de notre région : à l'international, Nantes n'est que la cinquante-quatrième agglomération européenne…

Alors, concernant le transport international, quels enjeux peut-on essayer de mettre en perspective ? D'abord, pour les chargeurs : le transport international est fondamental pour des entreprises qui importent et qui exportent, cela va de soi. Il constitue, en effet, pour ces entreprises un élément fondamental de compétitivité sur des marchés internationaux, marchés en général très concurrentiels. Du coup, parce que le transport international constitue un facteur de compétitivité, on note un recours à l'externalisation (tendance lourde), auprès de faiseurs et de transporteurs, de l'organisation du transport international et plus largement de la logistique internationale.

Mais les enjeux ne sont pas uniquement pour les chargeurs : ils concernent aussi les territoires. C'est même un enjeu de taille pour tous les territoires, qu'ils soient ligériens ou non. En effet, le transport à l'international constitue une variable clé de l'accessibilité aux territoires. Ceci joue sur la localisation des activités qu'elles soient industrielles ou de distribution, sur la localisation ou bien sûr sur la délocalisation. Soit le transport international permet en effet de fixer les implantations, et de les développer, soit au contraire parce que le transport international révèle des faiblesses, industriels et distributeurs sont condamnés à imaginer d'autres stratégies au plus près de leurs fournisseurs et/ou clients. Donc dans le cadre d'échanges qui se sont mondialisés, la compétitivité des territoires est liée au transport international, véritable levier de développement.

Revenons à la Région. Quels sont les enjeux du transport international ? Pour cela, je m'appuierai sur des travaux qui ont été conduits par le cabinet Samarcande, dans le cadre de l'ACEL et du CODELA. Je laisserai de côté le transport régional, interrégional et national pour avant tout m'inscrire dans un transport, soit européen ou communautaire, soit intercontinental, différenciant le grand import-export intercontinental de l'import-export de proximité.

Alors, que dit cette étude de prospective menée en 2003 ? Au niveau du transport européen, nous notons un certain nombre de faiblesses et les perspectives sont relativement modestes. Au niveau du transport intercontinental, la situation semble meilleure et surtout les perspectives paraissent nettement plus élevées, à travers les échanges que peut être amenée à gérer, et que gère déjà en partie, notre région. Nous reviendrons certainement, un peu plus tard, sur cette distinction entre le transport européen et le transport intercontinental.

Après les constats, après les enjeux, aussi bien pour les entreprises que pour les territoires, quels sont les atouts du transport international en Pays de la Loire ? Ces atouts, nous les percevons à travers quatre éléments majeurs : (1) une vitalité économique du grand Ouest en général ; (2) le poids des transporteurs routiers de marchandises en particulier ; (3) des infrastructures déjà tournées vers l'international (le port et l'aéroport notamment) ; (4) des compétences logistiques qui se développent dans la région et plus largement dans le Grand Ouest. Pour ce qui est du tissu économique, je ne vous ferai pas l'affront de vous rappeler la diversité des domaines économiques traités sur le territoire des Pays de la Loire : de l'aéronautique au virtuel, je pense ici à Laval, en passant par la mode et tous les secteurs que vous connaissez bien comme bien sûr celui de l'IAA.

Les acteurs ligériens sont relativement diversifiés ce qui fait que, du moins jusqu'à la crise, quand un secteur ralentit il y a en général une compensation plutôt positive. Notre région connaît donc globalement un bon dynamisme : c'est la troisième région industrielle en France. C'est la troisième région également au niveau des transports. Un petit bémol cependant : la région Pays de la Loire n'est que la neuvième région exportatrice. Quelques éléments pris en Loire-Atlantique (le 44 jouant le rôle de département-moteur pour la Région) : le nombre d'entreprises qui exportent est de l'ordre de 1 000 (Nouvel Ouest). C'est modeste : 3% seulement de l'ensemble des entreprises. De plus, 83% des entreprises exportent principalement en Europe et 15%, ce qui dit la concentration des exportateurs du 44, réalisent 93% du chiffre d'affaires export. L'exportation et la culture de l'international semblent donc encore en devenir... Le premier partenaire économique, du moins en valeur, reste l'Allemagne. Le transport routier de marchandises est largement dominant : 90% des flux en tonnes. Et, si je m'appuie sur le dernier classement de l'Officiel (paru fin 2008), nous remarquons la présence, dans le top 90 national, d'un certain nombre d'acteurs régionaux : les GRAVELEAU, BRANGEON, BREGER, MOUSSET, GIRARD, ANTOINE, LOVEFRANCE. Ils sont sept, et les transporteurs bretons sont également sept. Quand on regarde ce classement sur le chiffre d'affaires, nous ne pouvons qu'y souligner la forte présence des Ligériens dans le domaine du transport, acteurs qui se sont souvent développés à l'international en accompagnant leurs clients. L'analyse nous montre ainsi que sur la Bretagne et les Pays de la Loire, 14 entreprises figurent au top "90", (il y en a quatre en moyenne par région). Pour les Pays de la Loire, ce sont même sept entreprises parmi les 81 premières. Si on prend un département un peu atypique, celui de la Vendée, nous en comptons 4 dans les 70 premières, et encore sans compter les transports JOYAU (Groupe DB - Schenker-Joyau).

Seulement, tout n'est pas dit sur l'international à travers ces quelques chiffres : que penser en effet du recul du pavillon français, que penser également du cabotage ? Ce sont des questions qui préoccupent les acteurs et qui entraînent de fortes mutations aujourd'hui, dans la profession. Un chiffre tiré du mémento de l'ORT me paraît intéressant, c'est celui du trafic international 2006, en Pays de la Loire : 27 millions de tonnes, importations et exportations confondues. Si nous regardons la répartition modale, en millions de tonnes, nous constatons que la partie de l'Union Européenne représente 43% de l'ensemble.

Concernant les modes, au niveau de l'Union Européenne, la mer et la route font pratiquement jeu égal (46% - 48%). Ce qui reste, c'est le fer et le fluvial. Mais, dans la Région, c'est surtout le fer, puisque le fluvial reste marginal. Hors Union Européenne, nous sommes sur du grand import-export et, de ce fait, le maritime domine 94% (5% pour la route). Au global au niveau du commerce international, nous sommes sur un rapport de force 3/4-1/4 : 3/4 pour le maritime et 1/4 pour les autres modes.

La transition est toute faite puisque l'on voit l'importance du transport maritime. Un petit mot sur le port : il est vrai que l'on dispose d'un véritable atout avec le Port de Nantes Saint-Nazaire, du fait de son développement et notamment de ses projets d'autoroutes maritimes. Je n'en dis pas plus, nous y reviendrons dans quelques instants.

En revanche, je vais en dire un peu plus sur l'aéroport. Notre aéroport est incontestablement moins connu. Si le Port est le premier de la façade Atlantique, l'aéroport de Nantes-Atlantique, qui est certes le premier du grand Ouest, occupe une position plus modeste dans le top 10 des aéroports nationaux (passagers et fret compris). Si nous regardons un peu plus les chiffres et les statistiques de 2008, nous nous situons en huitième position pour les passagers, un peu derrière Bordeaux. Du côté du fret aérien, le tonnage 2008 paraît assez stable, mais il cache a priori la réalité. Si, globalement, le nombre de tonnes traitées est à peu près équivalent à celui de 2007, un déséquilibre existe cependant. Aujourd'hui, il faut savoir en effet que les deux tiers du trafic ne viennent pas de Nantes-Atlantique, mais de Saint-Nazaire : c'est le trafic "Airbus"?, alors que les flux étaient à peu près équivalents il y a seulement deux ans (13% et 11%). Nantes-Atlantique a donc perdu à peu près 2 000 tonnes de fret en l'espace d'un an (-22%). A l'inverse, Saint-Nazaire a pris 20%. Au final, Nantes-Atlantique n'est pas très loin de l'aéroport de Lyon Saint-Exupéry. Le fret aérien connaît donc des difficultés, mais cela n'empêche nullement la réflexion menée actuellement sur le projet d'un nouvel aéroport, implanté sur la commune de Notre Dame des Landes et qui devrait être opérationnel à l'horizon 2015.

Dernier point sur les atouts. Les compétences logistiques de transport, constituent une réalité. Le transport s'inscrit dans une problématique plus large de "supply chain". Jusqu'à une date encore assez récente, nous ne comptions que peu d'acteurs de la logistique implantés en région. Aujourd'hui, nous observons une progression sensible. On le voit bien, sur la carte de la région Ouest. Les zones plus foncées correspondent à des zones où la densité logistique en sites de grandes tailles (entrepôts, plates-formes) est avérée. Cette étude a été réalisée par Ouest logistique, il y a environ un an. Elle est précieuse. Elle permet de voir, en effet, qui sont les acteurs et où ils se positionnent. Nous y constatons la présence des PSL du grand Ouest, mais les grands noms de la logistique internationale commencent également à y faire leur entrée. Précisons que certains départements dominent déjà véritablement au niveau du grand Ouest : la Loire-Atlantique, l'Ille-et-Vilaine et le Maine-et-Loire. Les projets de zones logistiques se développent donc, ils sont nombreux, peut-être même trop nombreux… Le CODELA a d'ailleurs eu l'occasion de les présenter, il y a quelques jours, dans le cadre d'une rencontre qui se tenait à Redon. La logistique se polarise ainsi au niveau régional. Il y a des raisons à cela : des raisons liées aux coûts des matières, mais également au coût du transport (comme nous avons pu le voir pendant l'été 2008…), et bien sûr au coût du foncier. Certains territoires sont aujourd'hui saturés sur le plan de la logistique : il est ainsi aujourd'hui plus facile de s'implanter en région que dans des zones d'Ile de France par exemple. De plus, ces nouveaux territoires d'accueil constituent généralement des bassins d'emplois attrayants (main d'œuvre performante). Nous assistons donc à une remise en cause partielle des structures trop centralisées et, de ce fait, à des redéploiements d'activités logistiques. C'est le cas, par exemple, dans la grande distribution avec des acteurs que l'on connaît bien sur la région Ouest. Il faut être plus proche, en position barycentrique, soit des fournisseurs, soit des clients, soit des deux, et d'essayer de garantir une certaine inter-modalité.

Je terminerai mes propos par l'adaptation : comment s'adapter ? Mais, je me montrerai extrêmement prudent : je me contenterai de poser des questions. Je n'ai pas, en effet, les réponses, mais nous allons en revanche y réfléchir ensemble.

Penser globalement et non localement, développer le transport intercontinental et favoriser le rayonnement international des territoires au sens large : pas uniquement celui des Pays de la Loire, mais également le Grand Ouest. L'inter-régionalité devient ainsi de plus en plus une évidence. Est-ce qu'il est question pour autant de fusionner les régions ? Pas forcément. Mais sans doute d'unir, dans des géométries variables et en fonction des secteurs d'activité (comme sont les pôles de compétitivité), les acteurs, de coopérer davantage et de développer ces synergies. Se posent alors des problèmes qui ne sont pas forcément très simples et qui concernent la gouvernance de ces entités.

Trop souvent, des idées, des projets, des initiatives intéressantes et originales se télescopent. L'information est donc importante. Je l'ai évoqué, il y a quelques jours à Redon dans le cadre de la rencontre à la Communauté d'agglomération du Grand Redon. Il me paraît important de le redire ici : on ne communique jamais suffisamment. Aussi, je crois qu'au un moment où la compétition entre les territoires est importante, il faut continuer et intensifier ce genre d'échanges. Je sais, par exemple, que la Métropole de Nantes a lancé il y a quelques mois une commission stratégique sur l'international. Cela fait partie des initiatives que l'on peut vraiment louer et encourager.

Miser sur l'estuaire, nous en avons parlé un peu, et nous en reparlerons : c'est certainement fondamental. L'internationalisation des Pays de la Loire et du Grand Ouest c'est une condition au développement de l'activité dans nos régions. Qu'est ce que cela veut dire ? Cela veut sans doute dire "miser sur de nouvelles liaisons modales" : le transport maritime, l'aérien (nous comptons donc beaucoup sur le projet de Notre Dame des Landes). Mais, ce ne sont là que des infrastructures : il faut également, derrière, des flux. C'est encore le ferroviaire : et là, la région des Pays de la Loire n'est que la seizième en France… Est-ce que cela est normal ? Est-ce que c'est bien sa place ? En clair, il faut rendre plus accessibles les Pays de la Loire, car l'accessibilité aux Pays de la Loire permettra de dynamiser le transport international et le commerce international.

Dernier point : le rôle de l'action publique. Je me tourne vers Romain LANGLET, puisqu'il représente les élus. C'est à la Région, a priori, de veiller en effet à l'harmonisation multipolaire, tant dans le développement des ligéro-pôles que des atlantico-pôles. Ces pôles d'activités, à taille suffisamment importante pour être visibles, appellent des schémas de transport, dont on aura l'occasion de parler tout à l'heure en table-ronde, et des zones logistiques adaptées ainsi que de la formation également. On nous dit souvent que notre culture internationale est insuffisamment développée. Est-ce que nous avons justement les hommes et les femmes en Pays de la Loire pour relever ces challenges ? Cela passe bien évidemment par l'assistance aux PME et PMI, qui importent-exportent ; mais aussi par le soutien aux prestataires de services logistiques locaux, et notamment aux acteurs du TRM (Transport Routier de Marchandises) présents à l'international. Voilà, je m'arrêterai sur ce point. J'ai tenté de planter le décor et j'ai lancé quelques questions. Nous essaierons d'y répondre en partie. Pour cela, je vais déjà demander à Patrick ESCHENBRENNER de nous parler de manière plus précise du Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire.

Patrick ESCHENBRENNER, chef du service prospective et économie du Grand Port Martime de Nantes Saint-Nazaire

Stratégie du Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire pour développer l'activité internationale des acteurs économiques du territoire

Merci Bruno, bonjour à toutes et à tous. Je vais vous présenter la stratégie du Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire pour développer les activités internationales.
Le sommaire est le suivant : d'abord quelques données de cadrage sur ce que représente le trafic international dans le trafic du port. Ensuite, quels sont les leviers pour le développement de l'international, que je décomposerai en trois postes : les investissements, les actions de développement, et les actions de promotion à l'international.
Un petit rappel : le Port de Nantes Saint-Nazaire est le premier sur façade atlantique, à l'échelle européenne c'est un port dit moyen, qui se retrouve sur la grande façade atlantique européenne, de la même taille que Bilbao, ou que Liverpool. Il génère un trafic aux alentours de 34 millions de tonnes. Presque 4 000 escales par an. Un chiffre d'affaire autour de 84 millions d'euros et des investissements autour de 27 millions d'euros. Les investissements vont fortement augmenter dans la période du plan stratégique, puisqu'on prévoit un montant annuel d'environ 50 millions par an. Un trafic réparti sur quatre secteurs géographiques, plus ou moins développés : Saint-Nazaire, Montoir, Donges et Nantes. Port d'estuaire, c'est l'une de ces caractéristiques importante.

Le trafic international représente 71%, c'est essentiellement de l'intercontinental. L'intracommunautaire représente 20%, et puis le trafic national, 9%. Le trafic national est essentiellement composé de produits pétroliers, que Total redistribue sur la façade atlantique. Si on décompose par secteurs, par sites, c'est un peu différent. C'est naturel qu'on retrouve sur Nantes et sur Saint-Nazaire plus de trafic intracommunautaire, que d'international. Le trafic international est essentiellement localisé sur Donges et Montoir: 62% sur Donges, 87 % sur Montoir. Il est logique que les sites qui font moins de trafic et qui reçoivent les plus petits navires, fassent plus de trafics européens et nationaux.

Les grandes orientations du port sont exposées dans le projet stratégique du grand port de Nantes Saint-Nazaire. Il a été validé par le Conseil de développement, et doit être adopté le 12 juin par le Conseil de surveillance. Ce projet comprend sept axes de développement.

Le premier axe est de construire une offre logistique intermodale au service de la compétitivité du territoire. Le deuxième est de porter une politique commerciale concertée de développement des flux. Le troisième, c'est garantir et labelliser un accueil portuaire global de qualité. Le quatrième, c'est engager une politique partagée de développement durable. Le cinquième, c'est conduire des projets mixtes partagés de valorisation du territoire (c'est la problématique "Ville-port"). Les deux derniers, ce sont des axes concernant le management et le social. Donc, sur ces sept axes stratégiques, deux concernent le développement des flux et de la logistique.

Quelles sont les actions du Port pour développer tout cela ? Elles vont se concentrer dans la période du projet stratégique, sur un certain nombre de points : développer les lignes maritimes (cela se décline en lignes diverses : lignes conteneurs, lignes roulières dont les autoroutes maritimes), aménager et développer les terminaux, aménager les arrières zones, et notamment la plate-forme logistique de Montoir et de Nantes, développer la desserte ferroviaire du port qui est un axe majeur, développer le combiné à partir des terminaux, et ensuite mettre en réseau le port, c'est à dire se mettre en réseau avec les plates-formes intérieures, et intégrer le port dans les réseaux trans-européens. Tous ces axes vont se décliner en actions d'investissements, d'organisation, de développement et de promotion, que je vais détailler rapidement.

Quels sont les leviers au développement ? Premièrement, les investissements pour la nouvelle mandature du projet stratégique, vont se concentrer essentiellement sur la partie aval du Port. Vous voyez sur cette cartographie le pont de Saint-Nazaire, et à proximité le gros des investissements. Cela ne va pas représenter l'intégralité, puisqu'on va continuer à investir sur d'autres postes et d'autres secteurs. Mais on va quand même se concentrer autour du développement du conteneur du roro et du pôle logistique. Cela va représenter sur la période 2009-2019, à peu près 450 millions d'euros, avec 60 % environ sur cette zone. Le TMDC (terminal à marchandises diverses et conteneurs), comprend actuellement 4 postes à quai, dont 3 postes conteneurs et un poste marchandises diverses). Il réalise actuellement 150 000 evp. Le port a la volonté de le développer en investissements, et de le porter à 500 000 de capacité evp par an en première phase.

Sur les trafics rouliers, qui se sont développés essentiellement ces trente dernières années autour de l'automobile et des trafics de remorques, qui sont échangés entre la péninsule ibérique et le port de Nantes Loire, le port va réorganiser la zone autour des nouveaux postes rouliers, pour continuer à développer trois types de trafics : le trafic de véhicules et de pièces détachées, le trafic de colis exceptionnels d'airbus (avec la montée en puissance des constructions d'airbus), et les trafics générés par les autoroutes de la mer.

Patrick ESCHENBRENNER pointe avec la souris sur les cartes de son support :

Vous voyez que pour l'instant, au pied du pont de St-Nazaire, un seul poste double est en activité. Un deuxième poste en amont est en construction. Il sera livré en fin d'année. En arrière, les parcs dédiés à l'activité automobiles et logistiques sont en cours d'extensions.

Le développement du pôle logistique de 2LE (Logistique Loire Estuaire), est un pôle logistique de dimension européenne que l'on va continuer de développer en partenariat, et je reviendrai sur la façon de commercialiser. Ce pôle 2LE concerne à la fois les terrains portuaires, mais aussi les terrains derrière l'aéroport ou même des zones à proximité du port.

La plate-forme Portuaire de Montoir d'une superficie de 70 hectares se renforce progressivement et des grands noms de la logistique se sont montrés intéressés pour construire des capacités de stockage conséquentes. 10 ha supplémentaires sont réservés par ailleurs à l'offre de bureaux. La partie Est d'une superficie de 40 ha est pratiquement commercialisée pour la mise en service en 2010 de 70 000 m² d'entrepôts logistiques classe A de type Haute Qualité Environnementale.

Cette plate-forme sera à l'interface des débouchés maritimes et de l'hinterland de Montoir qui devra s'élargir progressivement.

La dernière société qui a implanté un entrepôt logistique est la société SOGEBRAS avec deux magasins pour 6000 m². Les terrains en cours de consolidation à proximité sont dédiées à deux clients qui souhaitent s'installer : Urban Real Estate, avec un projet de 47 000 m² et ALSEI avec un projet de 27 000 m².

Deuxièmement, développement du réseau ferré portuaire, c'est un axe important puisque tous les grands ports maritimes deviennent gestionnaires des réseaux ferrés portuaires. Nous avons récupéré 38 kilomètres de voies, dont 6 kilomètres sont électrifiés, et cela représente 48 traversées de voie routière. Le port est en train de réaliser une voie de bouclage reliant les sites aval et amont de Montoir de Bretagne. Cela consiste à créer 5 kilomètres de voie non électrifiée qui vont s'intégrer dans les zones amont et aval. Les travaux ont commencé en 2008, ils s'achèveront en septembre 2009, et ils ont été cofinancés par le contrat de projet Etat-Région pour un montant de 3,5 millions d'euros.

C'est ce que vous voyez sur les plans.

L'objectif de cette voie arrière de bouclage est d'apporter de la souplesse à l'exploitation des sites, de s'affranchir de certaines contraintes du réseau ferroviaire, d'améliorer la capacité du réseau et d'optimiser les raccordements. Tout cela sera réalisé d'ici la fin de l'année.

Troisièmement : les actions de développement. Les objectifs logistiques du Port se décomposent en plusieurs thèmes : développer l'offre de lignes régulières (c'est comme un aéroport d'offres de lignes régulières) permet de développer les flux logistiques il faut attirer ces compagnies maritimes, développer le trafic de tramping, c'est-à-dire le trafic affrété qui représente quand même un fonds de commerce important, développer l'estuaire logistique et sa compétitivité (on verra ce que cela peut représenter), améliorer le passage portuaire (c'est un des points de la réforme portuaire), et un point important : c'est améliorer la profondeur de l'hinterland en organisant les flux (puisque, bien évidemment, l'hinterland du port de Nantes Saint-Nazaire ne se limite pas uniquement aux Pays de la Loire). En fin de compte, pour gagner du potentiel, il faut aller plus loin. Et aller plus loin, cela veut dire aussi aller par d'autres modes que le routier, peut-être par le mode ferroviaire et développer en complémentarité avec le routier de nouvelles dessertes.

Quelle est l'offre de lignes actuellement ? Le terminal à conteneurs, dessert environ 400 ports dans le monde et accueille pour l'instant des navires de 4 000 evp. L'offre de lignes se répartie actuellement en trois grands armements travaillant parfois en pool sur certains secteurs.

Au niveau des lignes directes :
Sur le secteur Antilles/Caraïbe, le groupe CMA/CGM, allié à Maersk et Marfret assure une desserte hebdomadaire directe à l'import et à l'export au départ de Montoir.

La côte occidentale d'Afrique, secteur géographique traditionnel, est desservie au départ de Montoir par Delmas qui a été intégrée au même groupe.

MSC fréquente le port depuis de nombreuses années, et a ouvert, il y a 2 ans une ligne directe avec des navires de 4000 boites sur l'Océan Indien, l'Australie et la Nouvelle Zélande.

Le feedering :
Montoir est fréquenté aussi par des navires "feeder" qui se connectent sur des Hub du Nord. Les feeders de CMA, Maersk, MSC permettent de relier pratiquement tous les secteurs géographiques du monde, via un port de transbordement qui peut changer d'ailleurs dans le temps.

L'objectif du port est d'augmenter le portefeuille de lignes directes et de feeders en se greffant sur des hubs du Sud. On pense notamment à Tanger Med et aux Canaries.

En ce qui concerne les services rouliers, la ligne historique Montoir – Vigo est actuellement opérée par l'armement Acciona Méditerranéa qui transporte des voitures du groupe PSA et des remorques non accompagnées. La fréquentation a baissé de 4 à 3 escales par semaine, compte tenu du fort impact de la crise sur le secteur automobile plus marquée en Espagne.

Sur le même appontement sont réalisées les escales de LD Line qui transporte les tronçons d'Airbus entre les différentes usines Européennes du Groupe reliant avec 2 services les ports de Naples, Cadix, Mostyn, Hambourg, Montoir et Pauillac. La fréquence est d'environ 3 escales par mois et va monter en puissance avec la fabrication des avions.

Enfin, il y a les projets d'autoroutes qui se déclinent en 2 projets retenus par la Commission Inter gouvernementale Franco-Espagnole :
- Le projet LDA – Grimaldi sur une rotation Montoir – Gijon à raison de 3 escales par semaine
- Le projet de renforcement du service trasmediterrannéa qui se décompose en 3 bretelles, une sur Vigo-Montoir, une sur Vigo-Le Havre et une sur Vigo-Algesiras.

Le montant des aides inter gouvernementales a été définie, et on est rentré dans une phase de négociation finale.

Développement des dessertes terrestres, c'est un élément important. Actuellement la répartition modale se décline de la façon suivante : 82% pour la route, 8% pour le rail (alors cela dépend comment on compte : si on compte le trafic récupérable ou pas), la part modale du fer varie entre 5 et 8%, et 10% pour le fleuve. Sur le fleuve, il y a pour l'instant différents trafics, mais je reviendrai là-dessus.

Le port n'est pas un organisateur de la chaîne des transports, ni un transporteur : le port met en place essentiellement une infrastructure, et donc, des conditions de développement. Par ces actions, à la fois d'investissements et d'organisation de promotions, il doit concourir au développement de la logistique globalement, et de tous les modes. En fin de compte, c'est une bonne adéquation entre tous les modes qui concourent au développement.

En ce qui concerne le fer, la demande des chargeurs se décline de quatre façons : de la visibilité, de la fiabilité, de la régularité et du suivi. Ce sont des axes qu'ils répètent régulièrement. L'offre multimodale ferroviaire notamment doit s'intégrer dans cette problématique.

Cette carte résume l'offre multimodale de l'estuaire. Le développement des flux maritimes s'accompagne du développement de tous les modes terrestres, bien évidemment la route qui restera prépondérante, le fer avec, on l'espère des axes de développement, notamment sur deux bassins de consommation importants qui sont le sud de la Région Parisienne, le Val de Loire, et le Rhône Alpes à moyen terme. Et puis au niveau du trafic fluvial, les deux offres de développement en cours, c'est-à-dire la ligérienne des transports et MARFRET qui vient d'ouvrir un nouveau service.

Tous les objectifs ferroviaires se placent dans une politique de développement durable. Le trafic ferroviaire actuel représente par an 4 millions de tonnes, dans les Pays de la Loire. 25% est lié à l'activité industrialo-portuaire, à peu près 1,4 millions. La part du fer est relativement modeste par rapport à d'autres ports, notamment Dunkerque, 4 ou 8% selon la façon dont on compte (tous trafics ou trafics captables). La demande vient de cinq secteurs : l'agriculture, l'énergie et la chimie, la sidérurgie, les produits de grande consommation et l'automobile. Actuellement, le fer accuse une baisse due à la crise, mais il y a des projets industriels qui devraient renforcer l'augmentation du trafic ferroviaire d'au moins 50% d'ici les cinq ans qui viennent.

Le fer doit permettre d'élargir l'hinterland du port en équilibrant mieux les frets import/export et en créant des trains d'axes. Sur le combiné, la possibilité de mixer les conteneurs et les caisses mobiles sera un atout.

Troisième mode : le fluvial. Nous n'avons pas la chance d'avoir un fleuve navigable sur une longue distance. La navigabilité de la Loire permet d'aller jusqu'à Angers au maximum et sous certaines conditions de navigabilité. Actuellement, il y a deux services : un service développé par "La ligérienne de transport" pour des trafics dédiés au charbon et AIRBUS, et le nouveau service fluvio-feeder qui est développé par MARFRET ; il a démarré en avril, avec la vocation de relier Montoir au terminal à conteneurs à Cheviré. Avec deux départs par semaine, c'est un service qui démarre. Il est vrai que ce démarrage se fait à un moment très défavorable, fermetures d'usines, baisses des volumes, tensions sur les prix. Artur Fournel pourra en parler.

Dernier mode, et non pas des moindres, puisque c'est le plus important : le transport routier. Il représente la grande majorité des pré/post acheminements, qui s'étendent de 50 à 300 kilomètres, voire 400. L'objectif du port est de mieux accueillir les routiers sur les terminaux, en fluidifiant les trafics, en diminuant les temps d'attente.

Dernier point : quelles sont les actions de promotion du port à l'international, puisque c'est le coeur du sujet. L'international c'est, comme disait Bruno DURAND, quand vous êtes à l'autre bout de la planète, il faut être vu, compris, efficace et réactif. L'organisation de missions à l'international est à géométrie variable (soit, des associations avec nos industriels ou opérateurs d'autres ports : les autres grands ports français, ou les ports de la façade atlantique (Bordeaux, La Rochelle) suivant les cibles recherchées. La stratégie est définie filière par filière.

Dernière illustration : la croisière. On a voulu développer un peu les croisières sur le site de Nantes. C'est par le biais d'associations : FAPOC et Cruise Europe. Et puis d'autres actions plus ciblées sont réalisées avec d'autres partenaires comme la CRCI, Nantes métropole, la CARENE, l'ACEL…dans le cadre de missions organisées thématiquement, ou dans le cadre de coordinations plus globales.

Bruno DURAND

Merci beaucoup Patrick pour vos propos fort intéressants, d'une richesse indéniable. Je retiens trois-quatre idées d'après ces éléments stratégiques sur le Grand Port Maritime. Nous avons compris votre volonté d'élargir l'hinterland, votre volonté de construire une offre à la fois multimodale et durable de l'estuaire. Elle existe déjà, mais il s'agit de la poursuivre. Et puis il y a des projets. Nous avons parlé de conteneurisation, du projet d'autoroute de la mer. D'ailleurs, concernant ce dernier chantier, peut-on aujourd'hui avancer une date pour les chargeurs et les transporteurs présents dans cette salle ?

Patrick ESCHENBRENNER

Les projets ont été annoncés dans la presse. Actuellement, les armateurs discutent avec les instances européennes pour la mise en œuvre des subventions, pour un démarrage en début d'année prochaine, donc début 2010.

Bruno DURAND

Début 2010, c'est demain. Cela veut dire que dans les stratégies et dans les politiques des chargeurs, distributeurs et industriels, c'est un élément que l'on peut déjà intégrer.

Peut-être le temps d'une ou deux questions de la salle ?

Philippe BOURDAUD, SNAT, Président Régional de la FNTR

On n'a pas parlé du social, qui est un élément fondamental de développement et de consolidation de notre port.

Patrick ESCHENBRENNER

Vous avez vu que nous avons été très perturbés au début de l'année. A la fois par la crise qui frappe le monde économique et qui a une répercussion directe sur les flux logistiques, par les perturbations sociales aux Antilles, par l'arrêt technique programmé de la raffinerie Total et de certaines industries lourdes. Donc effectivement, Bruno DURAND disait qu'à la fin de l'année, nous étions à -4%, actuellement, nous sommes à -15%, les mouvements sociaux liés à la réforme ont eu un aussi impact. Actuellement les menaces de blocage ont été levées et le Conseil de Développement a approuvé le projet stratégique dans ses différents volets, y compris le volet social. Le 12 juin, le Conseil de Surveillance a validé le projet stratégique. Et, nous nous retrouvons maintenant dans la même configuration que tous les autres ports, c'est-à-dire, avec sa mise en oeuvre sur les terminaux et dans le lancement de négociation gré à gré pendant trois mois.

Bruno DURAND

Pour l'instant, il est clair que dans tout projet logistique et d'implantation de site, quel qu'il soit et sur n'importe quel territoire, la dimension sociale est fondamentale. C'est le troisième volet du fameux triptyque du développement durable.

Patrick ESCHENBRENNER

On a bien conscience qu'un projet de développement (et peut-être Arthur FOURNEL pourra en témoigner), faire venir une nouvelle ligne maritime, et notamment conteneurisée, demande beaucoup de conditions économiques et sociales. La voir partir, se fait souvent beaucoup plus rapidement.

Bruno DURAND

Je pense que nous y reviendrons tout à l'heure dans la table-ronde. J'ai une deuxième question à droite.

Philippe AUDIC, CESR

Dans une première version du plan stratégique, il y avait un projet un peu différent sur l'aspect conteneur, terminal roulier, avec transfert du terminal roulier sur la Vasière de Méan, de l'autre côté du pont de Saint-Nazaire, et la réalisation d'un quai de l'ordre de 1500 mètres de long devant le terminal à conteneurs, et l'hypothèse d'accueillir des porte-conteneurs de 10 000 boites. J'ai cru comprendre que tout cela était un peu révisé. Est-ce que vous pouvez confirmer ?

Patrick ESCHENBRENNER

Non. Je ne l'ai pas développé, du fait du temps imparti. C'est toujours le cas. Le développement se fera en plusieurs phases. Actuellement, le terminal à conteneurs comporte quatre postes à quai. Un poste marchandises diverses et trois postes pour les conteneurs. En première phase, les postes à conteneurs vont être réalignés, et augmentés. En phase 2, le terminal roulier serait déplacé sur le secteur du Grand Tourteau et en phase 3 le terminal à conteneurs pourraient être étendu. Mais, le projet reste le même. L'objectif, c'est d'avoir un linéaire de quai plus important pour avoir une capacité de traitement de 800 000 conteneurs environ.

Bruno DURAND

Merci Patrick ESCHENBRENNER. Je vous propose de poursuivre avec Richard GAZEAU sur une problématique intéressante : "est-il encore possible pour un transporteur routier de marchandises français d'être positionné à l'international aujourd'hui ?". A vous Richard.

Richard GAZEAU,
Président de TLF Ouest Région Pays de la Loire

Les "supply chains" ou l'intégration du transport dans une chaîne logistique

Bonjour. Merci à tous. Je vais essayer d'être assez concret dans mes propos. Je me suis rendu compte ce matin quand on a préparé la réunion qu'on ne parlait pas tout à fait de la même chose quand on parle de transports internationaux. Nous, quand on est transporteur routier, les transports internationaux c'est partout où l'on peut aller en camion donc ça se limite généralement à l'Europe. Aujourd'hui dans la problématique que je vais traiter je parle du transporteur routier international sur l'Europe.

Donc, la problématique était de savoir si, aujourd'hui en tant que français, on peut toujours être spécialiste en inter. Je vais vous faire une brève présentation de notre société et comment on a évolué ; l'évolution des flux à l'international sur notre propre vécu et sur ce qui c'est passé sur le marché, les freins à l'international pour nous transporteurs français, les conséquences, et puis on abordera les atouts de nos entreprises avant de conclure.

Pour nous présenter, nous sommes une PME, basée à Chaudron-en-Mauges au centre des Mauges, au coeur des Pays de la Loire. J'ai aujourd'hui 3 agences, une à Montoir, une au Havre et une à Lyon. On a un secteur de transport de conteneurs aujourd'hui à 72 %, on fait du transport national à 18% et du transport international à hauteur de 10 %. Nous allons faire un chiffre d'affaires de 14 millions cette année avec un effectif de 90 personnes pour 207 cartes grises pour 87 moteurs et aujourd'hui une capacité de plus de 120 véhicules par jour sur les différents domaines d'activités.

Quelles ont été les évolutions des flux internationaux depuis ces dernières années ?
Sur le marché européen, on a vu une grosse libéralisation lorsqu'en 92 les frontières se sont ouvertes et là, ça a été une grosse révolution pour le marché puisque nous, sur le Portugal qu'on connaît bien et que l'on a vécu depuis les années 78, on avait de gros problèmes de passages de frontières, des temps d'attente qui étaient vraiment compliqués avec de la documentation, des techniques qui étaient un frein au développement. En 92 avec l'Europe, tous ces marchés se sont libéralisés et là on avait des temps d'attente, des temps de transport qui ont diminué très rapidement. A cette époque là, on a vu aussi pas mal se développer les fonds Feder. Les fonds Feder ont été diversement utilisés notamment sur les pays européens alors qu'en France on les a surtout utilisés pour faire des trottoirs de communes, refaire les bourgs, refaire un petit peu tout ça. En Europe, on a vu sur le marché portugais des entreprises complètes se monter d'un mois à un autre avec des entrepôts, avec des camions neufs, avec de l'argent qui était "fonds Feder" et avec la pancarte qui allait avec et qui était vraiment une aide au développement des entreprises de transport. Le marché des matériels de transport a été développé par les constructeurs puisque effectivement au départ dans les années 90, la France était bien pourvue par les grands constructeurs, les nationaux, les RVI, les Volvo, les autres… sur le marché européen. Tout de suite, les flux étant libérés, les constructeurs se sont implantés dans les divers pays qui les intéressaient pour pouvoir se développer. Dans ces années là, en 1990-2002, les flux de nos amis chargeurs étaient surtout concentrés sur l'Europe, l'Europe occidentale, on voyait pas mal de gens délocaliser ou en tout cas utiliser les marchés européens de façon significative : le Portugal pour l'industrie de la chaussure, le textile, l'Espagne, c'était de grands développements, il y avait un vrai marché intéressant sur l'international.

L'accès à la profession était diversement maîtrisé sur les divers pays, l'accès au matériel sur l'Europe, les aides au développement ont contribué bien sûr à la multiplication des entreprises de transport étrangères. Effectivement, pendant des années la France était extrêmement bien placée au niveau de l'Europe avec une position centrale et le pavillon français était un des meilleurs pavillons à pouvoir faire de l'inter avec les bons matériels, avec les chauffeurs formés et on avait un peu de concurrence puisque lorsque les espagnols arrivaient dans les années 90 sur notre territoire, c'était avec des vieux camions, des vieilles semi et des gars qui voulaient rouler, il n'y avait pas de souci, mais on n'avait pas du tout la même image de marque qu'aujourd'hui.

Le marché européen était donc très investi par les industriels avec des implantations d'usines, puis, après les industriels ont arrêté les implantations pour développer la sous-traitance locale directe ; ne plus s'implanter en direct mais continuer d'importer de la marchandise européenne. Et puis les chargeurs ont été démarchés par nos concurrents étrangers, il ne faut pas le nier. Tout le monde s'est organisé, les gens ayant du matériel, des développements, un marché potentiel sont arrivés sur le marché français.

Il y a eu aussi un phénomène important sur l'évolution des flux, c'est qu'internet a révolutionné notre monde du transport, notre bourse d'échange. Nous avions ce beau Minitel franco-français, où on était les seuls à utiliser ce système là. Le Minitel avait permis de créer une bourse d'échanges de transporteurs à transporteurs uniquement française. Avec le développement d'internet, on a ouvert un peu plus l'accès aux offres et ça a permis à nos concurrents étrangers d'y accéder. Aujourd'hui le Minitel, bien sûr, a disparu de nos foyers et de nos entreprises, tout le monde est sur le net, et sur le net on peut avoir accès à des flux franco-français ou espagnol-espagnol. Le marché était vraiment plus libéré.

Sur notre expérience propre, nous étions spécialiste du Portugal depuis 1978. Pourquoi ?
Parce que nous sommes dans les Mauges et dans le quartier des Mauges on a une grosse entreprise d'industrie de la chaussure et du textile qui était effectivement un des précurseurs pour délocaliser sa production. Au Portugal nous réalisions à l'époque jusqu'à 35 véhicules semaine en propre. C'était une activité internationale très forte. Nous avons créé une agence portugaise. Notre stratégie a été de nous délocaliser nous aussi pour essayer de garder nos trafics. On avait fait des flux en relais jour A jour B avec 1 500 km/jour par véhicule et ça représentait 80% de notre chiffre d'affaires. On était vraiment un transporteur international sur un marché pointu qu'est le Portugal mais sur une activité inter.

Alors qu'est-ce qui s'est passé au fil du temps ?
Vous le voyez en 1997 mon activité était de 71% à l'inter, en 1999 l'activité internationale est descendue à 41%, en 2004 à 12% et en 2008 à 10%. On ne pouvait rester à 80% sur ce marché à l'international et avoir un développement ; et en fait mon chiffre d'affaires s'est développé pour être à 14 millions aujourd'hui. C'était clairement antinomique de pouvoir continuer notre développement et de rester sur le marché international.

Pourquoi et comment ?
Le gros point noir de notre activité à l'international c'est le social.
Le contrat de progrès ça a été la fin des chauffeurs à l'international, tout le monde le reconnaît. Le contrat de progrès a été signé dans le but de faire évoluer le statut des chauffeurs mais sur des temps de service à l'international sur de la longue distance : on se retrouve avec par exemple les Pays de la Loire – Portugal c'est 1 500 km, on a déjà 3 000 km de volant, il faut aussi compter le temps de mise à disposition. Au niveau du social européen, en temps de route et de conduite nous sommes sur le même pied d'égalité que

nos confrères polonais, espagnols, portugais. On a tous le droit de conduire 9 heures de volant par jour, 10 heures deux fois par semaine. On a les mêmes heures. Sauf que nous aujourd'hui en France, le contrat de progrès étant un contrat de développement social nous comptons l'ensemble des temps de mise à disposition de nos chauffeurs. Le chauffeur lorsqu'il monte dans le camion, on compte les temps de mise à disposition, les temps de travail c'est-à-dire quand il va recharger et décharger et les temps de route. Nos confrères ne comptent pas ainsi et ne sont pas du tout dans la même condition économique. Il n'y a plus aujourd'hui de chauffeurs français qui font de la grande route.

Dans les années 99, on a essayé quand même pour sauver les trafics en inter de faire des relais ou de faire des double-équipages. C'était une époque où on voyait des hubs se mettre en place ; on utilisait au maximum nos véhicules jusqu'à 1 500 km par jour par tracteur, les chauffeurs étaient juste là pour faire de la conduite. Malgré tout nous avons dû nous retirer du marché international.

Pourquoi ?
Il y a eu un premier choc pétrolier en août 99 qui a mis fin à la rentabilité de ces systèmes : on a pris à l'époque 1,50 francs du litre sur 1 500 km si vous ne le re-facturez pas à votre chargeur, c'est vite fini. C'est donc l'économie de marché qui a mis la rentabilité des français hors jeu. Alors on on a été un peu aidés puisqu'on a mis des freins au contrat de progrès mais on s'est fait sortir du marché européen.

Conséquence, la part du pavillon français sur les échanges extérieurs a été divisée par 2 en 10 ans. Elle était de 53,7% en 1996, à moins de 30% en 2007, on est à 20% aujourd'hui.

Le marché européen s'est organisé par destination. C'est-à-dire que le marché espagnol (import-export) est drivé par les Espagnols, le portugais par les Portugais, l'italien majoritairement par les Italiens. Chaque région ou pays européen reste maître sur son domaine ; ce qui hier pouvait être fait partout et très bien par les Français est fait plutôt aujourd'hui par destination locale.

Aujourd'hui il y a peu de transporteurs français qui sont des spécialistes à l'inter, en propre en tout cas[1]. La conséquence c'est que les transporteurs se sont retournés vers le marché national. Et aujourd'hui, je pense que le développement se trouve sur les trafics mondiaux. Les échanges intra-européens vont être encore un petit peu affaiblis, on va importer encore plus hors Europe, exporter hors Europe, importer hors Europe. Dans l'intra-communautaire il risque d'y avoir plus de tensions sur le marché et moins de rentabilité pour les entreprises.

Donc, un social désavantageux, un marché ultra concurrentiel sur l'Europe. Là on est sur des marchés qui n'ont rien à voir avec nos coûts français, c'est vraiment le marché de l'offre et de la demande. On ne peut pas de toute façon sur le marché international venir expliquer à nos amis chargeurs voilà nos coûts français, nous c'est ça, alors qu'ils ont 15 ou 30 camions qui attendent qu'ils soient Polonais, Espagnols ou Portugais qui leur proposent 10 ou 15 % moins cher.

Aujourd'hui l'ensemble des marchés européens est ultra concurrentiel, il est très bien réalisé aussi, il ne faut pas avoir d'oeillères. Aujourd'hui il n'y a pas que les Français qui savent très bien faire du transport européen. Les Espagnols, les Portugais ont des organisations qui sont fiables. Aujourd'hui les transporteurs sont plus des organisateurs de transport que des transporteurs à l'international. Je pense qu'on y reviendra un petit peu dans une autre intervention.

1 Hors sous-traitance

Pourtant les entreprises françaises avaient des atouts ; on avait une expertise fiable de nos transports. Des réseaux sont construits sur l'ensemble de la France avec des grands groupes. Dans les Pays de la Loire dans le top 100 on a déjà 14 belles entreprises qui ont fait de l'inter et qui ont fait les beaux jours de l'international avec leurs camions en propre. On avait une bonne connaissance de clients, bien sûr, puisque commercialement, on est beaucoup plus à même de pouvoir répondre à nos clients français que nos confrères étrangers. On a un savoir-faire transporter réel et sérieux, de belles entreprises et aujourd'hui on a fait un petit peu le ménage sur nos entreprises. Ce sont aujourd'hui des gens fiables et professionnels.

Aujourd'hui, l'international pour moi est un marché inadapté à nos contraintes franco-françaises. Nous sommes dans l'impossibilité d'avoir une rentabilité à l'international sur un marché extrêmement concurrentiel avec, aujourd'hui, nos contraintes sociales. On en parlait ce matin, puisque c'est plus de 30% de nos charges, c'est à peu près la seule variable de comparaison que nous ayons avec nos amis étrangers. 30% de notre prix de revient c'est du social, le reste c'est à peu près équivalent, on va peut-être acheter nos camions un petit peu moins chers que nos amis étrangers, mais le gasoil et autre il faut l'acheter partout où on se déplace et donc il n'y a pas beaucoup de choses à gagner vis-à-vis de nos concurrents étrangers. Aujourd'hui notre principale contrainte ce sont nos charges sociales et notre façon même aujourd'hui de comptabiliser notre social et de l'exploiter. Je pense néanmoins qu'on peut effectivement se développer ou rester sur l'international mais il faut impérativement avoir des niches, un service complémentaire, un client avec des besoins particuliers mais si on reste sur le schéma transport international brut sans complication, aujourd'hui le transporteur français est totalement hors jeu.

Bruno DURAND

Merci Richard pour ces précisions, pour ces éléments très factuels et pessimistes en même temps. Demain de quoi sera t-il donc fait ? Est-ce que l'on trouvera encore, demain, des transporteurs routiers de marchandises français à l'international ? Je vous propose d'enchaîner directement avec Alain MALGOGNE, qui pratique le même métier que Richard GAZEAU, en des contrées également européennes. Je vous propose ainsi de globaliser les questions à l'issue de son intervention. Dirigeant d'une entreprise de transports routiers, Alain est devenu président de la FNTR 44 il y a quelques jours.

Alain MALGOGNE,
président des transports MALGOGNE

Quelles stratégies développent les entreprises de transport routier

Quelques semaines on va dire.

Bonjour à tous. Je vais avoir un éclairage un petit peu différent de celui que vous a présenté Richard GAZEAU. Je reprendrai simplement la question de Richard tout à l'heure : y a-t-il encore des transporteurs français pour pouvoir faire du transport à l'international ? Je paraphraserai Coluche : je pense que la réponse est contenue dans la question. Je pense qu'un transporteur doit se positionner comme résolument européen. C'est-à-dire qu'on ne peut pas considérer aujourd'hui un transporteur comme étant vraiment assis sur son territoire national. Il faut avoir une idée européenne du transport, et partant de là, avoir une stratégie vers l'Europe, en fonction de ce que vous voulez faire de votre entreprise. Après, et cela va être dans le déroulement de ce que je vais vous présenter, si on reste français, on n'est peut-être pas adapté pour aller sur une économie, sur la Hongrie ou sur la Pologne. Il faut savoir si le marché de tel ou tel pays répond à des besoins qui lui sont propres. Je suppose que les Polonais ne nous ont pas attendus pour faire du transport, et qu'aujourd'hui ils savent bien faire éventuellement du transport chez eux.

Mon entreprise continue à faire du transport international. Les transports MALGOGNE sont situés à Chateaubriant en Loire-Atlantique, dans le nord du département. Nous sommes une entreprise qui a évoluée dans les vingt dernières années : c'était une entreprise familiale avec 5 personnes, aujourd'hui nous sommes 90. De Chateaubriant qui était quand même résolument à l'ouest, j'ai essayé de me rapprocher des frontières. Et, nous avons créé deux filiales : une à Saverne dans le 67 (pour se rapprocher de la frontière allemande), et une autre à Maubeuge (pour se rapprocher de la frontière belge). Nous sommes sur ces trois sites. Notre entreprise réalise aujourd'hui 23 millions d'euros de chiffre d'affaires. La part de l'international est d'environ 30%. Nous sommes situés vraiment sur les pays du Nord, c'est-à-dire : le Benelux, l'Autriche, l'Allemagne, et quelques niches qui s'appellent la Suisse. Nous faisons toujours de la Suisse. Et pourtant, Dieu sait que c'est un pays difficile d'accès.

Quel a été notre développement vers l'international ?
D'abord, initialement, nous avons toujours fait du transport vers l'Allemagne. C'est quand même le premier pays partenaire de la France, c'est donc celui avec lequel nous échangeons le plus. Le transporteur international, doit connaître les flux qu'il y a à réaliser dans les régions du pays qu'il va desservir tous les jours. Pour cela, je me suis toujours attaché à avoir une certaine prospection commerciale vis-à-vis du pays que j'avais ciblé. J'ai toujours eu comme objectif de trouver un pendant à un flux aller. C'est-à-dire que quand je déplace un camion vers telle région de l'Allemagne, je vais voir effectivement si je peux capter un flux retour, toujours en étant, je dirai, le propriétaire de mon fonds de commerce. J'ai essayé de construire un fonds de commerce, parce que le transporteur, c'est d'abord un fonds de commerce. C'est d'avoir des clients. Or, une des difficultés de notre métier, c'est que vous avez souvent des personnes qui se sont installées dans le transport sans avoir réellement de fonds de commerce. Ils n'avaient pas eu de clients en direct. Ils étaient, pour

être mis sur le marché, ce que l'on appelle des commissionnaires du transport. Ceux-là ont eu des difficultés, c'est vrai. Donc, il faut toujours essayer d'avoir un fonds de commerce qui soit constitué. C'est ce que j'ai essayé de réaliser pendant des années. A savoir que quand j'avais des flux "aller" dans une région, notamment l'Allemagne, j'ai construit, des partenariats avec d'autres entreprises allemandes, clientes, pour pouvoir le réaliser. Par ailleurs j'avais le même problème que pour le Portugal où les distances sont relativement longues, notamment quand l'Allemagne a été réunifiée en 1989, on devait avoir des chauffeurs près des frontières, sans s'être installé pour l'instant du coté du pays ciblé.

L'Allemagne est également un pays qui est devenu le barycentre de l'Europe. Cela lui fait effectivement un atout supplémentaire. Avec l'Allemagne, on est quand même dans un carrefour plus important que lorsque l'on cible le sud de l'Europe.

Notre stratégie a donc toujours été de développer notre clientèle, et également des spécificités. On avait depuis l'origine de l'entreprise, des transports de matériel agricole, ce qui est difficile à transporter. Nous avons conservé cette particularité, pour nos clients régionaux qui sont sur la région grand ouest. On a eu la chance qu'une entreprise du grand ouest ait été rachetée par une entreprise qui se trouvait plus à l'est de la France, et qui était dans le même marché. Nous avons continué à travailler avec ces gens-là. Et, nous avons également développé avec la même cible de clientèle, des partenaires clients qui sont sur ce marché du matériel agricole en Allemagne. Ceci fait que nos véhicules qui sont spécifiques, peuvent à la fois faire des flux aller pour aller livrer les marchandises de nos clients français. Mais, en même temps, je peux capter des flux de ce genre de matériel spécifique pour revenir de l'Allemagne vers la France. Cependant, je suis attaché à ne pas donner une offre de services trop limitée. C'est-à-dire que je ne voulais pas leur proposer des services en leur disant : "Voilà je suis chez vous dans la région d'Osnabrück, et je vais revenir dans le 44". A un moment donné, il faut aussi savoir ouvrir le marché. C'est ce qui a fait que j'ai réussi tout doucement à donner une autre qualité de services à ma clientèle allemande.

Concernant les implantations, je pense qu'il faut être prudent quant à vouloir s'implanter dans des pays dont on ne connaît pas la culture. J'ai fait une expérience pour voir ce que pouvait donner une implantation en Hongrie. J'ai rapidement fait marche arrière, car les Hongrois n'avaient pas besoin de moi pour faire le transport international et le transport national chez eux. Et, je me suis rapidement aperçu que la culture du pays ne correspondait pas à celle que je connaissais en France. Je ne me voyais pas tellement imposer à une société hongroise des mentalités françaises.

En ce qui concerne la délocalisation et les salaires, comme le rappelait tout à l'heure Richard, on a un différentiel important entre des salaires de chauffeurs notamment dans les pays de l'Est, avec les salaires chez nous. Mais, nous avons également ce même différentiel de salaires avec nos amis Allemands ou Hollandais. Pas par la valeur du salaire brut, parce qu'ils sont aussi bien payés que nos chauffeurs français, mais c'est sur leur productivité. Et c'est là où nous avons un gros différentiel. Nous avons une comptabilisation des temps incluant les temps de service, ce qui fait qu'en international, on peut réaliser entre 150 et 170 heures de temps de conduite sur un mois. Ce qui va nous faire réaliser entre 10 000 et 11 500 kilomètres. A côté de ça, nous avons un transporteur Hollandais ou Allemand qui ne va comptabiliser que des temps de conduite, et va réaliser entre 180 et 200 heures de temps de conduite. Ce qui va faire qu'à la sortie, on a quand même une différence de kilométrage mensuel d'environ 3 000 kilomètres ; il est sûr que là-dessus nous sommes toujours pénalisés.

Nous avons essayé également de construire, en ce qui concerne la stratégie commerciale, avec un groupement qui s'appelle ASTRE, une offre de services à nos clients de 1 à 33 palettes. Et pour se faire, on s'est appuyé sur un réseau de distribution de palettes, même en international. On a un réseau français qui s'appelle Palette Système, et on a convenu un accord de partenariat avec un groupe allemand, et l'on échange nos palettes de façon à ce que le schéma de transport ait une continuité. Nous avons un délai de livraison qui tourne autour de 48 et 70 heures qu'elle que soit la palette, et quel que soit l'endroit où elle part.

En ce qui concerne le recul du pavillon français, je pense que nous avons un vrai problème culturel. Les chefs d'entreprises français, je ne pense pas que ce soit propre au transport, ne sont pas des personnes qui ont une volonté d'aller en international et de prospecter ces marchés. Je pense que même nos partenaires clients ont parfois la même difficulté. Dans le transport, je pense que c'est une réalité. D'abord, on a souvent peu de personnes qui parlent plusieurs langues dans une entreprise et il faudrait, je pense, une volonté de promouvoir la connaissance des langues. Et là-dessus, dans les centres de formation, on doit essayer de donner des possibilités aux jeunes, pour pouvoir venir dans les entreprises de transport en ayant une bonne culture linguistique qu'elle soit d'abord anglaise, et ensuite avec la langue du pays que l'on cible. Là je vois chez moi, il est vrai que l'on a fait un gros développement sur l'Allemagne, on a trois, quatre personnes qui parlent allemand couramment. Et c'est vrai que si aujourd'hui, on n'a pas cette volonté, c'est toujours plus difficile de prospecter sur le pays que vous avez ciblé. Voilà à peu près ce que je pouvais dire sur les stratégies en transport international.

Bruno DURAND

Merci Alain. Effectivement, cela vient éclairer et confirmer les propos de Richard GAZEAU. Nous voyons bien que, pour un transporteur de marchandises français, l'international est un secteur de moins en moins évident, même si rien n'est impossible. Nous avons bien compris qu'il y a des stratégies de niches, d'expertises dans des métiers particuliers et à travers des partenariats, qu'ils soient internationaux ou même nationaux, via notamment des réseaux. Les réseaux feront d'ailleurs peut-être partie des questions qui vont venir… Les réseaux permettent en effet, comme ASTRE par exemple, d'affronter pus facilement l'international, parce que derrière il y a un support logistique ou une assistance. Mais en tout cas, à chaque fois, nous revenons sur cette dimension humaine qui est fondamentale soit au travers du volet social, soit au travers de la formation, soit au travers de la culture.

Ce que je voudrai, c'est que l'on puisse poser des questions à nos deux derniers intervenants. Je voudrais effectivement que vous puissiez les interpeller. Allez-y…

Jean-Yves PASQUIER, Graveleau

Bien évidemment, je rejoins les propos de Richard GAZEAU et d'Alain MALGOGNE dans la majorité de leurs exposés. En revanche, notre situation est différente, c'est là que nous faisons la différence entre transporteurs et organisateurs de transport. Il y a quand même deux trois petites choses qui m'ont quand même étonné dans votre parcours de l'entreprise GAZEAU, que l'on connaît bien puisque l'on est voisin. On a travaillé sur les mêmes trafics, on a quand même un métier concurrent. C'est qu'à un moment donné vous avez dit : "nous sommes installés au Portugal", et vous ne vous êtes pas dit : "on va s'installer en tant que transporteur portugais pour, non pas contourner le problème social que l'on avait en France, mais plutôt le compenser".

Richard GAZEAU

Mais, on était installé en tant que transporteur. Pour le problème de la langue, j'ai appris le portugais en 100 heures, puisque j'avais 11 portugais à temps plein. Je sais virer et embaucher en portugais, et demander du pain, ça peu servir aussi. En fait le marché portugais est un marché spécifique sur le marché international. Nous avons fait nos beaux jours et notre développement pendant des années avec. Nous ne sommes pas sur le marché allemand où il y a du volume. On est sur un marché de niche où l'on est de l'autre côté de l'Europe. Notre marché est très petit. Et aujourd'hui, même en étant portugais, même en faisant des relais, en faisant tout ce que l'on veut, j'ai laissé des trafics en 99/2000 sur des gros chargeurs français du monde de l'automobile, qui sont moins chers aujourd'hui en 2009 qu'en 2000. Là le débat, il est clos. Je ne peux même pas, moi, intervenir avec une partie de français entre Paris et Bayonne ou Salamanque. Et puis, avec des Portugais, ça ne sert à rien : on perd de l'argent. La difficulté est que le marché est extrêmement concurrentiel, et l'on n'a plus rien à y faire dessus. Par contre, en temps qu'organisateur, je fais toujours 15 camions/semaine. Mais je suis organisateur, je ne suis plus transporteur.

Jean-Yves PASQUIER

Là où je ne vous rejoins pas tout à fait, c'est lorsque vous avec dit que désormais, chacun traite son pays. C'est-à-dire : le Portugal avec les Portugais etc. Or maintenant, nous je peux vous dire que nous avons notre propre matériel. Je confirme aussi ce que vous avez dit sur les entreprises qui sont installées et puis qui sont des façonniers. Je peux vous dire que ces mêmes façonniers maintenant travaillent avec le Maroc. On travaille beaucoup sur le Maghreb, vous le savez. Notre filiale portugaise travaille maintenant beaucoup sur le Maroc avec notre filiale marocaine. Là, je ne suis pas tout à fait d'accord, parce que de plus en plus, les trafics sont effectués, certes, par des remorques peut-être portugaises ou françaises. Mais cela n'a aucune importance, les remorques ne sont rien du tout. Ce sont en fait ceux qui les tractent, les tractionnaires, et qui sont de plus en plus des Pays de l'Est. Et, cela n'a rien à voir avec le pays. Ce sont des gens qui sont partis pour trois semaines, et qui rentrent toutes les trois semaines chez eux. Je rejoins Monsieur MALGOGNE dans la prépondérance de la langue du pays : c'est très important dans le développement et de maîtriser nos clients et nos trafics. Evidemment, vous avez parlé de la Hongrie. On connaît LKW Walter, par exemple. Ces gens-là ont un plateau immense de bureaux. Et, chaque personne qui travaille sur un pays, soit est de la nationalité de ce pays, soit parle vraiment couramment la langue du pays. Cela est incontournable. Il n'y a pas de développement à l'international, à mon sens, sans cela.

Alain MALGOGNE

Je rebondis sur le problème d'avoir des tractionnaires qui sont Polonais ou Tchèques, ou Slovaques, qui vont faire du Maroc. Le problème est aussi culturel. En France, on ne trouvera pas un salarié pour partir trois semaines. Si on veut trouver un salarié pour pouvoir rouler trois semaines sur l'Europe, en le laissant tous les week-ends sur la route, nous n'avons plus ce genre de personnes qui ont la volonté de le faire. Ou alors, si on le trouve, on va le trouver avec un salaire qui va être impossible à répercuter sur le client, surtout en équipage. C'est impossible de toute façon. Là se pose la question : on est effectivement organisateur de transports, on est transporteur situé en France, mais je pense qu'à un

moment donné, il nous sera impossible de conserver certains marchés si on ne veut pas s'installer dans le pays dans lequel nous souhaitons faire du transport, avec des clients avec qui nous avons déjà travaillé et peut-être, mais là c'est une stratégie de développement de l'entreprise, d'être obligés d'aller faire une installation dans le pays en question. Peut-être, soit aller dans un pays "lowcost", mais la difficulté sera certainement de pouvoir faire des importations avec la fiscalité, qui est peut-être plus avantageuse sur le plan social. Sur le plan social, on est tous d'accord : ce n'est pas simplement le salaire qui nous pose problème. Le problème est le décompte du temps, ou les assauts de productivité que nous avons en fonction du temps de conduite réalisé. Je crois que c'est là le problème.

Bruno DURAND

Il y a une autre question derrière, s'il vous plait.

Philippe AUDIC, CESR

C'était une question en particulier sur le trafic France-Portugal : Est-ce que l'entreprise a examiné à un moment ou à un autre, l'idée de mettre des camions sur Nantes-Vigo par exemple ? Et quel pourrait être l'apport des autoroutes maritimes ?

Richard GAZEAU

Oui, nous avons été effectivement un acteur prépondérant sur la ligne Montoir-Vigo. Et, nous avons été un des gros utilisateurs, sinon le seul, pendant quelques mois, entre Montoir et Porto, puisqu'il y a eu une ligne qui a été mise, entre 97-98. On était un des seuls à l'utiliser régulièrement. Alors, c'était très intéressant, et cela reste une intermodalité intéressante pour nous puisque le vendredi, on mettait trois quatre semis sur le bateau, et puis il naviguait samedi-dimanche. C'était récupéré le lundi par nos hommes portugais, installés au Portugal, pour aller livrer. On gagne un peu de temps en productivité. La situation est intéressante. On va peut-être reparler du développement du roro sur la plate-forme de Montoir. Ce sont des alternatives qui sont très intéressantes sur le transport routier aujourd'hui, sauf que je ne connais plus beaucoup d'entreprises qui sont de chaque côté de la barrière. Il faut effectivement que cela soit utilisé, non pas en roro complet avec le chauffeur et le camion, parce que là, vous n'allez pas trouver grand monde pour "aller vomir" dans le Golfe de Gascogne tous les week-ends. Donc, il ne faut mettre que des remorques, mais il faut être des deux côtés. Et là, aujourd'hui, dites-moi qui est implanté dans les Pays de la Loire, et au Portugal, et en Espagne des deux côtés : il y en a très peu et le marché est très minime. Il va falloir se recaler sur la possibilité de développement, parce que, cela ne va pas être un dossier très simple. Surtout que la rentabilité de ce genre de projet, c'est : vous allez livrer pas plus loin qu'Orléans, et encore!, et vous allez livrer de l'autre côté de la barrière, pas au sud de Lisbonne, parce qu'il vaut mieux faire par la route complètement. Il y a donc des contraintes économiques importantes. Mais je rejoins votre approche, même si ce ne sont pas des tractionnaires. On a même aujourd'hui des entreprises portugaises, qui n'ont pas les mêmes accords sociaux que nous et qui peuvent embaucher du personnel étranger. Et dans les camions portugais on a des Slovaques des pays de l'Est qui commencent effectivement à arriver sur le marché. J'en reçois en entreprise, je leur parle portugais, ils comprennent mieux le roumain ou le polonais que le portugais. Mais, ils sont partis pour trois quatre semaines : c'est ce qui n'existe plus sur notre marché français.

Bruno DURAND

Christophe LECLERC, dernière question.

Christophe LECLERC, Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire

C'est une question pour, et Messieurs GAZEAU et MALGOGNE. C'était pour leur avis sur : Y a-t-il un réel impact à venir sur des modifications éventuelles pour les poids et dimensions des camions en Europe avec les deux symboles que sont, d'une part le 44 tonnes et au-delà, et d'autre part, l'éco combi, donc 25 mètres 25 ? Et la deuxième question c'est : le coût d'utilisation du réseau routier en Europe, avec la généralisation certainement rapide des taxes kilométriques ou dispositifs renchérissant l'utilisation des routes ?

Richard GAZEAU

Sur les poids et mesures, nous avons milité dans deux organisations professionnelles, de façon à peu près commune sur le développement du 44 tonnes. Nous y sommes arrivés sur les ports, sur du partiel, enfin, pas très loin des ports, nous sommes à 100 kilomètres des ports. Techniquement, aujourd'hui, nous sommes capables de faire du 25 mètres 25. Le réseau routier est apte. Les camions sont là. On a nos possibilités. Alors maintenant, la question va être la capacité des entreprises de transport à vendre cette capacité supplémentaire. Parce que, dans le marché tel qu'il est aujourd'hui, en temps de crise, les vieux démons sont de baisser les prix pour garder des marchés. Si on fait du 44 tonnes au prix du 40 tonnes, il n'y a aucun progrès, pas même pour l'environnement, puisque l'on ne va pas le revendre, ni l'utiliser à bon escient. Nos homologues européens utilisent déjà des grandes longueurs : du 44 tonnes. Ils ne sont pas encore autorisés à circuler sur le territoire français, mais ils seront déjà un peu plus en avance sur le matériel que nous. Maintenant, cela ne va pas révolutionner le marché européen du transport.

Philippe BOURDAUD

Il ne faut que l'on oublie la dimension politique. On dit : "est-ce qu'on est apte ou pas à faire du commercial à l'étranger, est-ce qu'on est apte à s'implanter ou pas ?" Je pense qu'il faut prendre un petit peu notre casquette d'élus aussi, en disant : le transport est indispensable, et aujourd'hui, il commence à être fait par d'autres. Et, effectivement, voir disparaître notre pavillon français sur notre propre territoire est une vraie question. Et elle est politique, pas seulement commerciale. Et je dirai, hier, j'étais à Paris pour défendre notre pavillon français devant tout le monde. Le transport français est un très gros contribuable, par ses salariés, par ses charges, par toutes les taxes qui sont payées. Et, il y a une vraie question de survie de savoir si aujourd'hui on veut continuer à avoir des français dans des véhicules français, faire un travail qui de toute façon sera obligatoire demain. Je pense qu'il n'y a pas simplement la volonté commerciale d'implantation ou pas, mais il y a une question politique clairement posée.

Bruno DURAND

Tout à fait. Effectivement, c'était important de le souligner. Je vous propose, puisque notre temps avance, d'écouter le dernier intervenant avant la table-ronde : Jérôme RUB qui va, après les interventions sur la mer et la route, nous parler de l'offre ferroviaire, et de la vision que peut avoir la SNCF, en particulier au niveau des Pays de la Loire.

Jérôme RUB,
directeur adjoint développement
à la direction fret atlantique
de la SNCF

Les Pays de la Loire : quelle vision dans la stratégie internationale de la SNCF ?

Bonjour à toutes et à tous. Mon intervention se déroulera en trois temps. Le premier temps, c'est un bref retour en arrière pour aborder l'ouverture à la concurrence ferroviaire. Et puis, évoquer les bouleversements qu'elle a induit pour les raisons historiques, mais aussi les nouveaux entrants ferroviaires. J'évoquerai ensuite les différents modes de production ferroviaire, et les stratégies qui y sont liées. Et enfin, je dirai comment la branche transport et logistique de la SNCF se structure pour apporter un bénéfice client mondial.

Pour comprendre l'environnement ferroviaire, il faut revenir un peu en arrière, sur l'ouverture à la concurrence. Il y a une date très importante : 2006, l'ouverture à la concurrence pour les transports internationaux. 2007 a vu l'ouverture à la concurrence pour les transports domestiques. Avant 2006, c'était simple : les réseaux historiques avaient un monopole. Ils travaillaient dans le cadre d'accords internationaux. On prenait un fret à un endroit de son pays, on l'amenait à la frontière, pour faire simple. Le réseau suivant l'amenait soit à destination, soit à la frontière suivante. Il n'y avait pas de concurrence, on était seulement dans un cadre de collaboration, et cela se passait très simplement. 2006, les choses ont radicalement évolué. Depuis, chaque entreprise ferroviaire historique, mais aussi les nouveaux entrants, sont libres de transporter partout en Europe à la condition de posséder le certificat de sécurité valable dans le pays sur lequel ils interviennent. Cette évolution a nécessité pour chacun de ces réseaux, une redéfinition totale de sa stratégie internationale pour chacun de ses flux. Et pour chacun de ses flux, il a fallu définir comment il allait travailler, comment il allait faire pour faire parvenir son fret de France à destination. On peut travailler aujourd'hui encore en collaboration avec les autres réseaux, un petit peu comme on faisait avant 2006. Mais il faut voir qu'aujourd'hui les réseaux en question sont, certes des partenaires, mais aussi des concurrents. On peut travailler en ce qu'on appelle "open access". L'open access, c'est l'action qui consiste à prendre un fret à un endroit donné, et l'amener directement en s'affranchissant des frontières, chez le client. Puis, après il y a toutes les stratégies qui sont liées à la fois à ces deux problématiques, d'open access ou de collaboration. Ce sont en fait les rachats de participations dans des réseaux historiques ou dans les nouveaux entrants. C'est ce que l'on appelle la croissance externe. Alain MALGOGNE parlait tout à l'heure du barycentre allemand.

Sur la carte que vous avez devant vous, on voit bien où se situent les débats. Les débats ne sont pas tout à fait en Espagne ou en Italie. Clairement, ils sont du côté allemand, et de l'est.

Pour notre part, nous avons racheté un nouvel entrant ferroviaire en Allemagne, qui s'appelle ITL. Nous avons créé un certain nombre de filiales. Nous avons créé une filiale SNCF fret Deutscheland, SNCF fret Benelux, SNCF fret Italia, et d'autres. Nous nous positionnons aujourd'hui sur un certain nombre de grands corridors, grâce à ces filiales et grâce à d'autres partenaires. Nos certificats de sécurité tels qu'ils existent aujourd'hui, dans le cadre d'ITL et de l'ensemble de nos filiales, permettent d'irriguer l'Allemagne, la Pologne, les Pays-Bas, l'Italie, la Grande-Bretagne, et la Belgique.

Revenons aux Pays de la Loire, nous étions partis un peu loin en Europe. Tout le monde le sait, mais c'est bien de le rappeler, le ferroviaire est un mode de transport lourd. Il nécessite des infrastructures, des sillons, et donc une vision industrielle. Pour autant, le mode ferroviaire est un mode qui sait s'adapter à la modification des volumes, à la condition que cela soit intégré dès le départ dans la conception des flux. Et, l'on sait passer, en ferroviaire, d'un train par semaine à deux, pour revenir à un en fonction des besoins de notre chargeur. Notre stratégie n'est pas parisienne, elle n'est pas dans le sud de la France : elle est globale. Donc, les techniques de production qui structurent notre offre sont, d'une part, le train entier (ce qu'on appelle le train massif) et la messagerie ferroviaire (on traite là le wagon isolé) ; seule la SNCF en France fait perdurer cette technique. Elle se pose des questions liées au modèle économique, puisque c'est un mode de production qui coûte très cher. Et, enfin le transport combiné.

Nous avons traité en 2008 sur la région des Pays de la Loire environ 6 millions de tonnes. 80% de ces 6 millions de tonnes étaient traités en trains entiers, et environ 20% en wagons isolés. Les flux internationaux sont extrêmement faibles (de l'ordre de 7 à 8%). Nous avons une vraie marge de progrès. Cela renvoie à la construction et aux atouts et faiblesses dont parlait tout à l'heure Monsieur DURAND. Clairement, les Pays de la Loire ne semblent pas propices. Aujourd'hui, il y a un développement ferroviaire, vu de loin, qui ne semble pas propice à un développement international ferroviaire, mais l'on verra après que ça peut changer. En fait, le train massif, c'est notre capacité à projeter finalement n'importe où en Europe, des volumes. Et aujourd'hui, force est de constater que l'on peut faire mieux que ce que l'on fait. Sur ce que nous traitons aujourd'hui dans ces 6 millions de tonnes, nous sommes sur des flux sidérurgiques (ferraille, acier), produits de grande consommation, automobile, chimie, matières dangereuses, produits de carrière et bois. Si on raisonne économiquement, il faut juste rappeler qu'un train entier, c'est environ 50 camions. Nos chargeurs n'expédient pas uniquement des trains entiers : on a parlé de wagons isolés. Nous avons relié les Pays de la Loire, mais pas seulement. Dans le cadre d'une stratégie globale nous avons relié l'ensemble de nos plates-formes à l'Europe à travers un réseau de messagerie ferroviaire européen. Chacun des sites portuaires, mais aussi, chacune des installations de terminaux embranchés de nos clients des Pays de la Loire sont reliées à des plates-formes de Nantes et du Mans. Cela permet de collecter l'intégralité des wagons isolés pour les acheminer vers un système de hubs.

Et on voit sur la carte que vous avez sous vos yeux, quatre hubs importants que sont Villeneuve-Saint-Georges en région parisienne, Woippy, près de Metz, Gevrey et Sibelin.

Chacun de ces hubs nous permet d'exporter vers le pays qui lui est le plus proche. Nous avons donc un système de navettes autour de ces hubs, qui tournent autour, dans les deux sens. Ceci nous permet d'acheminer des wagons vers ces hubs, et ensuite, de les éclater vers le pays concerné. En 2008, nous avons acheminé des wagons au Danemark, en Grande-Bretagne, en Hongrie, en Roumanie, en Suède, en Tchéquie. Et, bien évidemment, dans tous les pays limitrophes : l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne, l'Autriche, etc. Il y a bien un

marché de transport ferroviaire international au départ ou à l'arrivée des Pays de la Loire. Même si se posent des questions sur le modèle économique lié aux wagons isolés, nous participons à un projet européen d'amélioration et d'intégration, à un projet de connexion aux messageries ferroviaires, que nous appelons X rails. Et, nous participons avec Green Cargo (qui est un réseau suédois), la DB (qui est notre rival du réseau allemand, mais aussi un partenaire), la RCA (qui est le réseau autrichien), B Cargo (un réseau belge), et les CFF, à la création de ce réseau de messagerie ferroviaire européen.

En ce qui concerne le transport combiné, conteneurs maritimes notamment. Il est réalisé essentiellement par deux de nos filiales, entreprises dans lesquelles nous avons des participations, que sont Naviland Cargo d'une part, et Novatrans d'autre part. Ce transport combiné s'effectue entre les chantiers combinés des ports, les chantiers terrestres (il y a d'ailleurs à Valenton, un chantier combiné qui fonctionne très bien, et qui peut fort bien dans un cadre futur apporter un vrai service aux clients du port). Aujourd'hui, le trafic combiné est quasi nul en Pays de la Loire. Mais, on a bien compris qu'un des axes de développement du port était le développement du trafic de conteneurs maritimes ; et je suis persuadé que la SNCF a un rôle très important à jouer ; la SNCF et ses filiales. Nous avons la ferme volonté d'accompagner le port dans son développement lié au trafic de conteneurs maritimes.

La branche transport et logistique de la SNCF, c'est un groupe qui se structure. Composé à la fois de fret SNCF, mais de Géodis qui est présent sur toute la chaîne logistique, et qui intervient à la fois dans la messagerie, dans la commission de transport et de la logistique, les transports routiers, la logistique automobile. On est en train de rapprocher (puisque l'on vient de racheter Géodis, il y a quelques mois) l'intégralité des groupes et filiales pour mettre en place des synergies qui permettront à nos clients chargeurs de charger un wagon en Pays de la Loire et de l'expédier dans quasiment l'intégralité des pays que vous voyez sur cette carte (en bleu). Donc, on peut penser réellement que la branche transport et logistique de la SNCF est en mesure d'apporter un service "oversea" à l'intégralité de ses clients.

En conclusion, je dirai que Fret SNCF et la branche transport et logistique sont prêts à collaborer avec tous (élus, chargeurs, institutionnels …), pour développer le ferroviaire et l'éco-mobilité dans le cadre d'un modèle économique équilibré. Je vous remercie de votre attention.

Bruno DURAND

Merci Monsieur RUB pour ces éléments. Nous avons deviné que la part du ferroviaire dans l'international était faible pour ce qui concerne les Pays de la Loire. Au niveau de l'Union Européenne, la route et la mer font pratiquement jeu égal : 46 et 48%. Il y a un pays, effectivement, pour lequel la donne est différente : c'est l'Allemagne. Pour l'Allemagne, le maritime est quasiment nul et la route représente 87%, ce qui veut dire que le fer pèse d'environ 11%. La Suisse est également concernée, ainsi que l'Autriche, mais l'Allemagne majoritairement je pense...

Jérôme RUB

Majoritairement l'Allemagne, le Benelux, et l'Italie.

Bruno DURAND

Alors, je vous propose, puisque Jérôme RUB reste pour la table-ronde de pouvoir justement continuer sur la lancée. Cette table-ronde a pour thème : quelle ambition pour les Pays de la Loire et le Grand Ouest ? Ne restons pas en effet sur notre région administrative. Donc, toujours sur la thématique du transport international, quelles stratégies communes à développer ? Plusieurs intervenants vont tenter d'y répondre. En plus de Jérôme RUB, nous aurons ainsi : Arthur FOURNEL armateur, Romain LANGLET, à qui je donnerai la parole dans quelques instants en tant que Conseiller Régional, Alain EGERMANN pour les Transports BREGER et enfin Alain LAVILLE-FOURNIER. Bien sûr, à l'issue de la table ronde, nous reprendrons le jeu de questions-réponses avec l'assemblée.

Monsieur LANGLET, vous qui êtes élu, la Région des Pays de la Loire peut-elle être indifférente à ce qui se passe sur son territoire, notamment à propos de la problématique des transports, en particulier du transport de marchandises ? Ainsi, après avoir écouté plusieurs acteurs professionnels, quel est votre regard sur cette problématique et sur les préoccupations que l'on peut en avoir ?

TABLE-RONDE

Quelle ambition pour les Pays de la Loire et le grand ouest en transport international, quelles stratégies communes à développer ?

Romain LANGLET, conseiller régional et vice-président de l'ORT

Merci. En écoutant l'ensemble des interventions, il est vrai qu'on se sent concerné en tant que conseiller régional et puis on se sent lointain. Pourquoi lointain ? C'est parce que le conseiller régional est compétent en matière de transport de voyageurs sur le ferroviaire. Mais nous n'avons aucune compétence en la matière du transport de marchandises. Pourtant il y a des synergies importantes et la présentation sur le Grand Port Maritime montre aussi les synergies qu'il y a avec les élus concernant le développement à l'international avec le Port Nantes Saint-Nazaire, les relations avec la SNCF concernant demain l'évolution du fret.

On est aussi dans la logique d'ouvrir la région des Pays de la Loire vers l'extérieur, vers l'international. Le schéma régional des infrastructures de transport que nous avons voté l'année dernière pose quelques grands axes de réflexion tels que mieux inscrire les Pays de la Loire dans l'Europe, faire de la région des Pays de la Loire un modèle en terme de mobilité durable. Je crois que c'est important, on l'a bien vu. Aujourd'hui la part du ferroviaire plus importante, le Port qui veut monter en puissance. Demain quelle place le ferroviaire aura dans cette mobilité durable ? Quelle synergie avec les transporteurs routiers pour aussi leur permettre d'être intégrés dans cette chaîne de transport ? Et puis aussi améliorer la compétitivité du territoire ligérien. On l'a vu tout à l'heure dans votre présentation, le territoire ligérien est un peu excentré avec des grands flux, alors demain comment on intègre cette réflexion ?

Alors si la Région n'a pas de compétence propre en matière de transport de marchandises, au moins en terme d'exploitation, on a envie d'aller plus loin ; on ne va pas s'arrêter à ce constat. Donc aujourd'hui, on a lancé dans une première phase l'élaboration d'un schéma des plates-formes logistiques de transport, pour voir sur la région des Pays de la Loire où on en est. Quels sont les projets ? Par exemple, comme vous le disiez tout à l'heure le département 44 a travaillé par le biais du CODELA au transport logistique. Mais comment ça s'inscrit dans une logique plus grande. Donc dépasser le local pour avoir une vision globale. Il y a cette possibilité aujourd'hui pour la Région, cette volonté politique sur un autre domaine, peut-être que j'y reviendrai un peu plus tard dans la discussion, mais au moins sur cette partie de transport de marchandises c'est de développer, d'essayer d'avancer pour qu'au moins, nous, aujourd'hui on ait une connaissance plus fine du transport de marchandises. Ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. Et pourtant, c'est vrai que si on ne parle que ferroviaire, sur nos trains TER, on a aussi des conflits d'intérêts, entre un train de marchandises et un train TER. Comment demain on arrive à faire les deux ? Donc, on ne

peut pas ignorer le transport de marchandises dans notre réflexion sur les transports. J'avais envie de dire aussi que c'est sur notre volonté et par rapport au schéma régional des transports c'est quand même un budget important. On a sur 20 ans donc dès 2025, on est sur un montant total estimé des infrastructures présentes sur les Pays de la Loire, qui montre aussi le dynamisme des Pays de la Loire, c'est 10 milliards d'investissements. Pas payés que par la Région mais ce sont les projets recensés en Pays de la Loire de 10 milliards. C'est 6 milliards pour le ferroviaire.

Sur le Port de Nantes Saint-Nazaire on est aussi dans cette logique d'aider le Port à mieux demain développer le transport ferroviaire, ne pas seulement dire, mais faire le transport intermodal. Conventions avec le Port sur différents projets, la voie ferroviaire au sein du Port, convention dans le cadre du Contrat de projet Etat-Région, donc sur la totalité, par exemple sur le Port, on est sur un financement dans l'avenir de plus de 10 millions d'euros. Donc, c'est vrai qu'il y a une volonté aujourd'hui de se dire : on a un port, comme vous disiez tout à l'heure ce Port il est vraiment une porte d'entrée sur les Pays de la Loire. Comment on le valorise, comment demain on l'intègre dans notre réflexion ?

On a aussi dans notre réflexion un projet interrégional. Je crois que c'est aussi cette vision qu'il faut avoir, c'est l'interrégional, la liaison ferroviaire qui est entre Nantes, Tours, Vierzon, Bourges pour rejoindre Lyon. Comment demain on favorise l'électrification de cette voie pour aller beaucoup plus vite en ferroviaire, mais également comment on favorise également l'axe routier pour rejoindre cette partie qui, comme on l'a vu, est un pôle central par rapport à une colonne vertébrale en Europe. Donc là, je crois qu'on a aussi une volonté de faire avancer ces dossiers pour que demain on ait quand même une possibilité de mieux desservir l'est de la France. Ce sont les premières actions qui sont mises en place. Ce sont des réflexions qui aujourd'hui amènent le Conseil Régional à se poser des questions sur le devenir du transport ferroviaire de marchandises, ferroviaire mais aussi routier parce que je crois qu'on ne peut pas dans une chaîne logistique ne faire que du ferroviaire, ne faire que du routier, je crois qu'il faut y ait un mix de l'ensemble qui doit être trouvé.

Quand j'entends la SNCF parler de combiné, il y a aussi cet axe à développer. De mon point de vue j'ai l'impression qu'en France on est un peu en retard par rapport à ce mode de développement, qu'on a un effort à faire mais qu'il n'est pas facile, évident d'essayer d'arriver vers cet axe pour que chacun puisse s'y retrouver : pour que le client s'y retrouve, pour que le transporteur s'y retrouve et que chacun se dise je suis sûr que mon train va arriver à l'heure. Je suis sûr que sur des grandes distances je peux avoir du train et sur des courtes distances il faudra du transport routier. On ne peut pas desservir du porte-à-porte sur l'ensemble des trafics.

Bruno DURAND

J'entends bien effectivement ce que vous dites et cela m'amène une question. Aujourd'hui au niveau de la Région, il y a, j'imagine, une cellule prospective qui travaille sur les besoins en Pays de la Loire. C'est important : il ne faudrait pas en effet que l'on rate au niveau interrégional ce que l'on a pu rater au niveau national dans le domaine portuaire, du fait d'une multitude d'entités disséminées. La logistique attire aujourd'hui beaucoup plus. Hier, personne n'en voulait. Les élus, et j'en fais partie, n'en voulaient pas. Aujourd'hui, les élus "courent" après la logistique : chaque territoire est barycentre de quelque chose... Mais, les seuils critiques ne sont pas forcément atteints : les zones logistiques ne sont pas toutes viables ou pertinentes, car parfois déconnectées des préoccupations des professionnels. Le

souhait d'instances de concertations apparaît donc très fort. Peut-être pouvez-vous justement nous parler du rôle de ce tout nouveau conseil stratégique sur l'international ? Je sais que des membres du CESR y siègent, peut-être même certains d'entre vous, comme notamment Patrick ESCHENBRENNER.

Patrick ESCHENBRENNER

Cela démarre juste.

Bruno DURAND

Il y a peut-être d'autres organes. La Région, j'imagine, peut-être impliquée dans des structures régionales, mais également inter-régionales. Cela nous intéresse énormément de savoir comment cela se passe avec nos voisins du Poitou-Charentes, de Bretagne, du Centre... Appelons un chat, un chat : y a-t-il des perspectives qui se dessinent à moyen terme sur les transports mais aussi sur la logistique en général, puisque ces deux entités vont parfaitement ensemble ?

Romain LANGLET

Je ne peux pas vous en dire plus. Il faudrait que j'arrive à mieux cerner le sujet. Moi, je pense qu'il y a déjà une première en Loire-Atlantique, excusez-moi en Pays de la Loire, c'est vrai que sur les plates-formes logistiques ça permet d'avoir un point de départ mais aussi pour nous, la Région, on a cette volonté d'aider les plates-formes logistiques mais aussi celles qui sont viables. C'est-à-dire qu'aujourd'hui ce n'est pas aider, n'importe quoi, n'importe où, n'importe comment, n'importe qui. Est-ce que demain on ne va aider que les plates-formes logistiques embranchées, quelle pertinence ? Vous abordez aussi un point important par rapport à la coopération interrégionale, elle se met en place, nous on est élu depuis 6 ans et on sent qu'il y a une montée en puissance aussi de cette interrégion sur des sujets qui sont au départ des sujets économiques. Il y a des mises en place, mais je ne vais pas vous dire que c'est évident. Aussi, je vais vous prendre un exemple précis : Pré-en-Pailles, nord Mayenne, limite entre la Basse-Normandie et la région Pays de la Loire. On a un projet de modernisation de ligne impactant deux régions. Aujourd'hui la Région des Pays de la Loire s'est positionnée fortement en disant cette ligne là nous intéresse et on peut essayer de faire quelque chose. Moi, à ce jour, je suis incapable de dire ce qu'en pense la Région Basse-Normandie. Donc, on voit bien qu'il y a des choses encore à mettre en place, à faire évoluer. Mais je crois qu'il y a une volonté d'avancer où chacun se dit : "on a notre place et les coopérations interrégionales doivent se multiplier pour aller dans le sens de ne pas faire d'erreur". Je crois qu'on a déjà fait des erreurs assez importantes, il y en a d'autres qui peuvent se produire ; il faut retenir les leçons du passé pour essayer d'avancer. Maintenant, je ne peux pas vous dire, vous êtes élu, vous savez comment ça se passe, certains font un recentrage sur leur propre intérêt plutôt que d'ouvrir pour essayer de se dire : "qu'est-ce qu'on fait avec les autres communes voisines, avec les autres régions ?" Mais, il y a aussi débat, je suis incapable de vous dire aujourd'hui quelles sont les plates-formes logistiques et multimodales qu'il y a en Pays de la Loire. Et quels sont les projets de demain ?

Alain MALGOGNE

Juste pour rebondir sur ce que vous disiez sur la multiplicité des plates-formes logistiques. Quand on entend, par exemple, dans la région de l'Ille-et-Vilaine, dont Châteaubriant n'est pas très loin, parler de projets sur Châteaubourg où on veut faire une grosse plate-forme multimodale. Est-ce que vous trouvez que c'est pertinent lorsque vous avez deux axes ferroviaires qui partent du Mans, un qui va vers Brest en passant par Rennes, l'autre qui descend sur Angers pour aller à Nantes et qu'on va créer un aéroport à Notre Dame des Landes qui va être un petit peu "un cul de sac". Est-ce que vous ne pensez pas qu'il serait pertinent de trouver là une solution intermodale avec Saint-Nazaire-Nantes comme port, Saint-Nazaire n'est quand même pas très loin, et un axe ferroviaire qui puisse desservir en même temps cette plate-forme multimodale. Alors que si on se met à faire un pôle à Châteaubourg, on en met un à Notre Dame des Landes il sera plus petit parce qu'à un moment donné tout le monde n'aura pas assez de volume. Et puis l'autre jour j'étais dans le pays d'Ancenis un copain me dit : "Tiens on a des trucs intéressants du côté de Couffé". Je lui ai dit : "C'est bien, nous à Châteaubriant on pourra en faire un autre". A un moment donné, je me pose franchement la question, ou ces gens-là ne sont pas vraiment dans le marché, mais à un moment donné il y a un marché : faudra pas l'oublier. C'est un petit peu ça que je veux vous faire remarquer.

Richard GAZEAU

Je voudrai juste rebondir là-dessus ; effectivement c'est le rôle de la Région d'organiser, de promouvoir. Mais ce n'est sûrement pas le rôle de la Région ou des institutions de décider s'il y a un hub là ou là. Laissez ça aux professionnels. De toute façon sur votre embranchement, Monsieur FOURNEL ne me contredira pas, ce sont les compagnies maritimes qui vont décider si on met des boites sur tel hub ou tel hub. C'est à eux les boites, eux ils vont dire : "Nous on en a besoin là et vous pouvez me faire un super beau terrain avec de la lumière qui s'éclaire en bleu ou en vert, on s'en fiche, nous ce qu'on a besoin c'est des boites là-bas". Et il y a déjà des acquis, donc surtout, réfléchissons avec des schémas, avec des professionnels, avec des gens qui ont besoin des chargeurs, des transporteurs qui sont en place, et des schémas qui sont déjà en place. Et arrêtons la multiplication d'études de la CCI ou de je ne sais pas qui pour mettre des plates-formes tous les 50 kilomètres. Ca n'a pas de sens.

Bruno DURAND

Richard, vous avez bien trouvé la transition et donné le micro à Arthur FOURNEL qui est armateur, représentant du groupe MARFRET. Qu'est-ce qu'un armateur peut venir faire ou trouver à Nantes-Saint-Nazaire d'un point de vue stratégique ? Pourquoi ce choix plutôt qu'un autre ? Et puis comment voyez-vous l'avenir ?

Arthur FOURNEL,
MARFRET, armateur

Bonjour. Aujourd'hui le soleil. Qu'est-ce qu'un armateur peut venir trouver en Loire-Atlantique ? Aujourd'hui, le soleil.

Plus sérieusement, les armateurs, Patrick vous l'a dit tout à l'heure, sont tous présents, en tout cas pour les plus gros d'entre eux et les trois premiers Maersk, MSC, CMA-CGM. Ils sont tous présents, soit en lignes directes, ou par le biais de systèmes de feedering. Aujourd'hui Nantes Saint-Nazaire, ce n'est pas dit de façon péjorative, est dit secondaire. C'est-à-dire que les marchandises internationales arrivent à Rotterdam, Anvers ou Barcelone ou ailleurs et sont ensuite post acheminées par voie maritime jusqu'à Nantes Saint-Nazaire.

Juste deux mots sur MARFRET ; nous sommes armateurs français, le deuxième et aussi le dernier. Enfin je préfère le deuxième, le premier étant à peu près vingt fois plus gros que nous. Nous avons en propriété une dizaine de porte-conteneurs. D'ailleurs, je voudrai avoir une petite pensée pour les familles du vol Air France 447 puisqu'un de nos porte-conteneurs participe depuis trois jours aux recherches de survivants et malheureusement probablement des débris.

Moi, personnellement, j'ai la responsabilité d'une ligne maritime régulière qui joint l'Europe et la Caraïbe et le Nord de l'Amazonie donc Guyane et Nord Brésil, et d'ailleurs j'ai aussi le plaisir d'apporter quelques conteneurs jusqu'à Nantes, principalement de produits forestiers. Par ailleurs, MARFRET s'est aussi développé depuis 2005 dans les activités de transport fluvial et précisément de transport combiné fluvial. Patrick rappelait que l'on avait démarré un nouveau service entre Nantes et Saint-Nazaire il y a exactement un mois et demi.

Monsieur DURAND demandait ce matin si je pouvais dire quelques mots sur la pertinence du port de Nantes ou en tous cas des Pays de la Loire pour un armateur maritime. C'est toujours très complexe puisque, on l'a rappelé aussi tout à l'heure, géographiquement parlant, ce n'est pas pertinent. Il faut se dérouter pour venir ici, Nantes, pas plus que les autres ports de la façade atlantique sauf Brest et Vigo, ne sont sur les grands axes maritimes et il y a à peu près 24 heures de déviation pour venir jusqu'à Nantes et c'est bien entendu ailleurs que ça va se déterminer. N'oubliez pas non plus que des conteneurs ou de la marchandise internationale, qui a vocation à être transportée par voie maritime, si elle n'est pas chargée à Nantes, elle sera de toutes façons chargée ailleurs et par le même armateur, probablement. C’est un peu simpliste et en même temps ça pose bien le débat, c'est-à-dire qu'aujourd'hui si le conteneur passe par Anvers, il chargera sur le même bateau du même armateur. Donc, c'est ailleurs que ça va se jouer.

J'avais noté pendant les précédentes interventions quelques petites clés. D'abord, j'ai beaucoup entendu le mot "niche" depuis le début de ces interventions. C'est vrai, naturellement, les Pays de la Loire se sont développés, certaines des activités se sont développées sur des niches. Des niches locales, des niches internationales spécifiques. MARFRET est aussi ce que l'on appelait autrefois un armateur de niches. Chez nous, on dit maintenant il n'y a plus de niches, il n'y a plus que des chiens. Les niches c'est terminé. Les

plus gros sont venus là où étaient les plus petits et ils n'en repartiront pas. C'est cette culture de niches qui a fait les beaux jours d'un certain nombre d'entreprises, aujourd'hui elle est terminée. Là encore les niches, ça a aussi des bons côtés, la complexité de certains territoires comme les Pays de la Loire, les freins géographiques, les freins de distance pour certaines entreprises sont aussi des avantages, ça évite que d'autres viennent concurrencer. Tout ça c'est terminé. Tous ces freins et cette culture de niches je pense qu'il faut l'arrêter et passer par une nécessaire ouverture.

J'entendais avec beaucoup de plaisir parler des sujets éducatifs en particulier sur la langue, il y a là un sujet majeur.

Nous, nous sommes en phase de recrutement ici, pour s'occuper des activités internationales ; c'est calamiteux. Ce n'est pas pire à Nantes qu'ailleurs en France mais c'est vraiment désespérant. Comment développer des activités internationales si on n'est pas capable de communiquer. Par ailleurs, ces problèmes culturels et ces difficultés éducatives elles sont vraies aussi, à mon sens, pour les organisateurs de transport. Les organisateurs de transport dans les Pays de la Loire sont tournés vers les Pays de la Loire, historiquement, culturellement, c'est même valable pour les établissements secondaires ou les agences de grands opérateurs nationaux. Il y a une forme d'autonomie dans les Pays de la Loire qu'on retrouve aussi à Bordeaux d'ailleurs, mais qu'on ne retrouve pas du tout, par exemple à Rouen, à Dunkerque ou à Marseille, Ces ports se sont beaucoup plus tournés vers l'international et là aussi je pense qu'il y a probablement chez les opérateurs, chez les organisateurs de transport des efforts à faire. Pour faire venir un armateur, je vous le disais, il faut l'attirer avec un certain nombre de critères. Le port aujourd'hui étant techniquement tout à fait en état d'accueillir des bateaux de taille respectable, 4 000 evp ce qui fait déjà des bateaux de taille respectable.

Qu'est-ce qui manque aujourd'hui à Nantes? Qu'est-ce qui manquait, je devrai dire ?

C'est évidemment la fiabilité. C'est le premier critère dans la logistique. C'est le premier critère pour toutes nos entreprises et aujourd'hui ce critère fait défaut depuis trop longtemps. D'ailleurs, Nantes n'est pas à montrer du doigt particulièrement même si ces derniers temps on a été bien servi. Mais c'est ce premier critère, on a tous bon espoir que cette réforme qui est en cours aboutisse enfin à une fiabilité - juste normale. On ne demande pas qu'elle soit mieux qu'ailleurs, juste normale. Cette attractivité se fera aussi sur le dynamisme des acteurs portuaires et au-delà de la région. Un armateur, il est attiré par des clients et de la marchandise et pas par autre chose. Si ces clients ne se montrent pas, si ces clients ne l'appellent pas, si cette marchandise ne se montre pas et n'est pas présente, l'armateur ira la récupérer ailleurs sans état d'âme. Ce dynamisme il existe, en tout cas, nous l'avons constaté de plus en plus. Peut-être que et ça a été évoqué plusieurs fois, peut-être qu'il pourrait être un peu mieux vendu, communiqué, montré à l'extérieur des Pays de la Loire. Et puis cette attractivité elle se fait aussi sur le volet économique par le comparatif concurrentiel. Le concurrent pour ce qui est du port de Nantes c'est pas le Havre, c'est Anvers ou Rotterdam et un des critères ça va être ce qu'on appelle le coût de passage portuaire. C'est valable en maritime mais c'est tout aussi valable pour d'autres activités. Tout ce qui est rupture de charge, coût de passage, temps de passage, modèle économique. C'est fondamental. Un armateur va comparer de façon extrêmement froide son coût de passage portuaire, son bateau qui passe 24 heures à Montoir ou 12 heures à Montoir, combien ça coûte ? Et s'il passe 12 heures à Anvers combien ça coûte ? Il ira là où ça coûte le moins cher. Encore une fois ce sont les mêmes marchandises, on ne vient pas prendre de marchandises supplémentaires à Nantes.

Ceci m'amène à une autre réflexion sur la massification de la demande locale, car plus elle sera fédérée et plus elle aura de visibilité. Ce n'est pas toujours simple, bien sûr, mais si, et je suis très content, si les armateurs sont conscients que Nantes compte pour Lorient, La Pallice, Brest, peut-être Bordeaux, demain Tour et Orléans et que sais-je encore Rennes. Ca les attirera bien sûr plus que si ce n'est que Nantes Saint-Nazaire. Nous le savons, vous le savez peut-être, eux ne le savent pas. Pour eux, ce sont les clients qui leur disent : moi je m'appelle Sea Invest j'ai un entrepôt à Cheviré et je suis intéressé par vos services. Mais, on leur dit rarement : bonjour, je m'appelle Brangeon, MTTM ou Graveleau et moi aussi je suis intéressé par le service maritime à Saint-Nazaire.

Je vais faire très court, et après on passera aux questions, juste un mot aussi sur les autoroutes de la mer. Attention à ces sujets. Ca ne peut pas fonctionner sans l'adhésion absolue et complète des acteurs locaux. On parlait effectivement d'établissements positionnés de chaque côté mais au-delà de ça on le vit aujourd'hui avec notre nouveau service fluvial entre Nantes et Saint-Nazaire, si on veut passer les trois prochaines années subventionnées, je vais dire clairement les choses, subventionnées en l'occurrence par Marco Polo au niveau européen, il est impératif que les gens adhérent. Il faut que l'offre soit compétitive, il faut qu'elle soit sérieuse et je crois qu'aujourd'hui c'est le cas. Mais si personne ne fait l'effort culturellement dans ces entreprises de faire un report modal vers ces systèmes, ça durera trois ans puis comme d'habitude au bout de trois ans ça va s'arrêter puisque les subventions vont s'arrêter. Voilà, je le dis, en tant qu'armateur on a été nous-mêmes confrontés souvent à ça. Toujours dans le volet des subventions, on a évoqué la probable écotaxe. Il y a deux façons de voir les choses. On peut la voir comme un frein aux transports terrestres on peut aussi la voir comme une opportunité pour les Pays de la Loire, puisque ces écotaxes probablement seront redonnées à des activités de transports alternatifs, transports durables sous une forme ou sous une autre. Ca peut aussi être vécu comme une opportunité pour les Pays de la Loire de dire : on va développer les activités de transport combiné, on va développer les activités de transports alternatifs qui vont nous permettre grâce à ces nouvelles subsides peut-être de passer les premières années ou les premiers mois.

Et puis, juste un mot sur les plates-formes multimodales. Multimodale, ça porte bien son nom. C'est-à-dire qu'il y a plusieurs modes de transport, et plusieurs modes de transport, chez nous, on pense que c'est au moins trois. Deux modes, c'est du bimodal, et franchement c'est trop juste. Et trimodal, il faut au minimum soit du fer, de la terre et du maritime ou du fer, de la terre et du fluvial. Mais alors bon, on prêche pour notre boutique. Pour nous, les bonnes plates-formes logistiques, elles sont toutes bord à quai pas forcément bord à port mais peut-être bord à fleuve. C'est un cheval de bataille très fort chez MARFRET la réappropriation de la Loire pour la région et pour le transport de fret. Et donc pour nous, mutimodal c'est trimodal. Une plate-forme avec seulement deux modes de transport pour nous c'est une plate-forme dédiée à une activité ou à un client.

Enfin, tout dernier point : la marchandise. C'est la grande force des Pays de la Loire. Les industriels, ils existent, ils sont là. Mais peut-être que parfois, ils ne font pas l'effort, ou leurs sous-traitants logistiques, de prendre en main la destinée de ce transport de marchandises à l'import ou à l'export. C'est plus facile de décrocher son téléphone pour appeler son transitaire français qui va lui envoyer un camion avec un châssis portugais et avec un chauffeur tchécoslovaque pour aller transporter sa marchandise jusqu'à Anvers, que d'appeler ce même organisateur des transports français, qui va imaginer un système de transport jusqu'à Cheviré pour un passage en fluvial, avec un pré-acheminement routier, puis transbordement à Montoir, pour ensuite un feeder jusqu'à Anvers. C'est sûr que c'est plus facile, mais dans la deuxième solution, on a fait travailler quatre entreprises locales, et

dans la première aucune. Je ne rentrerai pas dans le dossier des chauffeurs, puisque je ne le maîtrise pas, mais au-delà des chauffeurs, il y a d'autres entreprises dans la logistique qui aujourd'hui voient la moitié du business de la logistique leur échapper. On délocalise malheureusement en Europe, mais la délocalisation d'une usine, ça veut dire la construction d'un entrepôt. Personnellement, je préfère qu'il soit à Cheviré ou à Saint-Nazaire qu'à Anvers. Et cela, c'est à chacun de le faire, d'avoir le courage de reprendre en main son destin logistique.

Bruno DURAND

Merci à vous Arthur FOURNEL à la fois pour la clarté de vos propos et pour votre franchise. Je vous propose de continuer. Nous avons une transition toute trouvée avec l'intermodalité et la plurimodalité. Aussi, sans plus tarder, je cède la parole à Alain EGERMANN du groupe BREGER, qui va en tant que transporteur, initialement routier de marchandises, nous dire comment la stratégie du groupe s'est développée à l'international et comment le métier initial du groupe a évolué.

Alain EGERMANN, directeur qualité et achats des transports BREGER

Bonjour à toutes et à tous. Sachant que l'on intervenait en dernier, on a choisi d'aborder le thème sous un aspect un petit peu particulier. Je dis "nous" parce que justement, j'ai préparé cette intervention avec Vincent LESAGE, un associé, qui n'est pas là aujourd'hui, puisqu'il est à la filiale en Allemagne. Donc, on a choisi d'évoquer la co-modalité ou comment, à travers une offre, une stratégie logistique ou d'une infrastructure logistique on peut contribuer à un développement international. Il y aura trois axes : un petit rappel sur le contexte politique et économique, notre positionnement à nous, entreprise BREGER, et puis quelques réflexions, quelques pistes qu'on a pu déjà travailler.

Le contexte. Je crois qu'il ne faut pas négliger le contexte politique. Quand je pense qu'aujourd'hui encore, Monsieur BORLOO a annoncé quelques mesures et au-delà du côté, je dirai, sympathique de l'écologie, on voit bien que les législateurs aujourd'hui poussent fortement les entreprises vers une vision durable de leurs activités, que se soit au travers du Grenelle 2. Et on voit bien notamment qu'on s'en va plus vers une "supply chain" que Les Echos qualifiaient récemment de "supply chain" green, verte. En général lorsque les "supply chain" sont efficaces au niveau environnemental, en général, sur un plan économique, elles sont loin d'être stupides. Je pense que c'est important, puisque derrière, cela va générer effectivement des remises à niveau et je pense que la table-ronde est complètement adaptée.

Un deuxième point : qui dit politique, derrière, dit moyens. L'Allemagne a mis en place une fiscalité sur toutes les taxes autoroutières. Il faut se replacer dans le contexte : en Allemagne, les autoroutes sont quasiment, on peut le penser, l'intégralité du réseau. Les camions ne vont pas sur les axes secondaires. La France va se préparer à la mise en place d'une taxe sur les infrastructures, qui sera donc une vraie pression fiscale sur la route. Ce qui signifie qu'on se pose la question : en terme de transports, ne sommes-nous pas à la fin d'un cycle ? Ou à la croisée de deux cycles, à savoir : traditionnellement, les entreprises de transports ont été habituées à réaliser tout transport pour leurs clients. Tout à l'heure, Monsieur MALGOGNE disait qu'ils étaient dans le Nord, moi j'y suis encore plus, on est à Saint-Berthevin en Mayenne. C'est vraiment tout le nord, vous savez des Pays de la Loire. Donc, un client pouvait très bien nous demander d'aller à Nantes, et puis finalement d'aller aussi à Marseille, et pourquoi pas à Hambourg ou aller à Valenciennes. Aujourd'hui, on voit que peut-être : il y a certains transports, en tout cas c'est notre vision, qu'on peut réaliser et d'autres qu'on ne peut plus réaliser. Je pense que mes confrères ont très bien résumé la chose. Pour les 50 000 raisons qu'ils ont évoquées, il faut donc se repositionner différemment.

Sur la partie Pays de Loire, on peut voir que, vous l'avez bien dit, le positionnement géographique de la région, ça peut être un vrai atout. Mais il y a aussi un certain nombre de contraintes en transport et logistique qui sont inhérentes quand même au fait d'être le plus à l'Ouest possible de l'Europe. Il y a une une problématique de distance à gérer. Une distance au niveau européen. Je pense que le slide que vous avez présenté en terme de flux ferroviaire était suffisamment significatif. Et puis n'oublions pas, désolé, on parle du Port Nantes Saint-Nazaire, mais la mondialisation des échanges a fait qu'il y a un nouvel

équilibre, plutôt un déséquilibre de certains flux, notamment au niveau des flux "import" Asie. Des ports type Le Havre ou des ports du Nord, sont effectivement des vraies portes d'entrées en terme de flux, au niveau européen (qui dit européen dit forcément aussi pour nos entreprises à nous dans les Pays de la Loire), avec toujours deux logiques. Quand on est un consommateur, aujourd'hui, on veut un produit au moment où on rentre dans le magasin. Ce qui signifie que pour tout ce qui est lié à la consommation, l'entreprise, la société, le commerce, doit avoir le produit le jour même, autrement, c'est une non-vente, il n'y a quasiment plus de reports de vente. Pareil, dans toutes les industries, dans la production, on voit qu'effectivement on cherche à obtenir des stocks de plus en plus réduits. Et ce phénomène est encore amplifié aujourd'hui par la situation économique. La crise fait que les entreprises cherchent du cash. En terme de stock, on est vraiment dans les positions les plus faibles possibles. Donc, on a l'impression qu'il y a un schéma qui se créé, où on parle de massification (j'ai beaucoup aimé votre terme). Je crois qu'aujourd'hui, on observe ça (on voit qu'effectivement de plus en plus d'entreprises où on part vers des massifications de flux sur des tractions beaucoup plus longues). Mais par contre, on a une problématique en terme de distribution qui est de plus en plus fragmentée, de plus en plus délicate, et de plus en plus multiquotidienne finalement. On le voit, ce contexte économique nous amène à fortement modifier nos lignes. Nous, on a l'impression en écoutant nos clients français et internationaux, d'avoir deux maîtres mots qui sont flexibilité et compétitivité. On se rappelle en tant que prestataires de transport, en tant qu'organisateurs, notre métier n'a de sens que si on apporte quelque chose à nos clients pour qu'ils soient compétitifs par rapport à leurs compétiteurs. Notamment la compétition internationale. Donc si aujourd'hui, on n'arrive pas à proposer des schémas, peut-être un peu différents, pour contrer en même temps nos concurrents internationaux, nos clients seront-ils encore compétitifs ? Les entreprises de transport n'existent que parce qu'il y a du fret à transporter.

Je vais vous présenter quelques transparents sur le positionnement de notre entreprise. Comme l'image le présente, nous nous positionnons comme des organisateurs de transport. Notre stratégie est d'être organisateurs indépendants du transport et de la logistique. Nous voulons être des créateurs de valeur ajoutée partagée. Partagée avec nos clients, nos collaborateurs, et nos partenaires. Avec trois axes principaux. Le premier, c'est la satisfaction client. Cela rejoint ce que je disais on existe parce qu'effectivement, les clients ont des besoins, on n'a pas un produit miracle. Le second c'est la croissance durable. Puisqu'on parlait de développement durable déjà dans l'entreprise depuis quelques années, donc on avait choisit un autre terme. Avec deux thèmes forts, d'abord celui des ressources, le coté durable d'une entreprise, c'est l'optimisation des ressources, et la première des ressources chez nous, c'est l'être humain. Donc, la première des choses, c'est d'avoir une politique RH, qui essaye d'être la plus intégrante possible, Le second thème en terme d'environnement, que ce soit en matière d'investissements ou au niveau des activités, c'est d'essayer d'être plus innovants. Et troisième axe, puisque l'on est une entreprise indépendante, il nous faut effectivement un peu de développement et de rentabilité.

On passe directement à nos implantations. La société a choisi, il y a maintenant de nombreuses années, de ne pas s'appuyer sur des réseaux partenaires, mais de créer son réseau. Donc, on a choisi au début des années 90 de s'implanter à l'étranger. On ne le peut désormais que l'on est sur un axe plutôt Sud-Ouest, Nord-Est avec des présences bien-sûr en France, en Espagne, au Portugal, en Allemagne et en Pologne. A l'origine, nous étions transporteurs bien-sûr en France, fortement en Allemagne, et nous étions organisateurs en Espagne. L'évolution de la conjoncture fait que depuis quelques années, on est de plus en plus organisateurs au niveau international, et de moins en moins transporteurs. Donc, nous avons de moins en moins de conducteurs à nous. Par contre, nous avons des partenaires qui travaillent pour nous à temps plein. Ainsi comme à Cracovie, la seule activité est de

sélectionner, de suivre nos sous-traitants, notamment Polonais, pour s'assurer effectivement de la qualité de service. La Pologne a connu un boum il y a quelques années, il était important de suivre nos clients français ou nos clients internationaux. Puisqu'on se rappelle que des flux internationaux peuvent être gérés par des clients français ou des clients autres, des groupes mondiaux, et que, très sincèrement sur des flux complets, cela fait quand même des années que les Français sont souvent hors-marché. Donc, si vous voulez vous positionner sur ces marchés, vous devez produire avec les coûts de vos compétiteurs. Nous, nous avons choisi pour ces flux internationaux, en tous cas pour certains de ces flux internationaux de nous positionner. Nous avons des prestataires de certains pays que l'on accompagne pour que ce soit le plus transparent possible pour nos clients situés au Portugal, en France, en Allemagne et qui se moquent complètement que le chauffeur soit d'une nationalité ou d'une autre ; ce qu'il veut c'est une qualité de services optimale, avec des conditions économiques qui vont bien en face.

Quelques chiffres sur l'entreprise : 116 millions d'euros arrêtés en fin 2008. A peu près 950 collaboratrices et collaborateurs, un peu plus de 750 véhicules moteurs, 25 sites logistiques. On travaille principalement pour la grande distribution, l'automobile et le bâtiment. Et nos métiers sont… le transport, c'est toute la partie réalisée avec nos véhicules, l'organisation de transport, c'est tout ce que l'on sous-traite de manière permanente, c'est-à-dire avec des gens qui roulent à nos couleurs ou de l'affrètement "spot", et puis une partie logistique entreposage. Et comme je parlais de réseaux, et quand on parlait tout à l'heure d'organisateur de transport, on a aussi un organisateur qui est un opérateur. Cela signifie qu'effectivement, on a quelques plates-formes à nous que l'on utilise en fait un peu à l'instar de la messagerie, c'est-à-dire que notre métier commence à la collecte quasiment, comme les messagers, il finit aux camions complets, c'est-à-dire qu'en fait, nous nous sommes implantés à différents endroits en France, de manière à pourvoir un réseau maillé, qui nous permet en fait de sécuriser des chargements et livraisons. Alors, vous allez avoir des véhicules qui vont rouler le matin avec des conducteurs, qui vont donc assurer des distributions, mais également des collectages. Traction pendant la nuit, entre les différentes agences françaises et internationales, de manière à pouvoir, à destination refaire l'inverse, c'est-à-dire, éclater les produits. En fait, on a ce qu'on appelle aujourd'hui du "cross docking", on en faisait sans le savoir peut-être à une époque. Ce qui nous permet de pouvoir industrialiser un peu plus nos véhicules, et pouvoir sécuriser les livraisons, les implantations étant réparties sur le territoire. Entre chaque agences BREGER, vous avez en général entre 4 h et 4 h15 de route, sachant qu'un conducteur peut rouler en 4h30 d'affilée, donc cela permet d'avoir effectivement une certaine sécurité. Et puis si on a un problème autant matériel qu'humain, on a toujours la possibilité d'une solution en "back up" sur une agence, et on peut continuer la chaîne logistique sans rupture.

On est organisateurs de transport. Je vais vous en donner deux exemples qui illustrent la notion de co-modalité que je voulais aborder. Pour une enseigne de solderie nationale on vient réceptionner des conteneurs, tractionner les conteneurs au niveau du Havre sur une plate-forme BREGER, on vient derrière réaliser des préparations de commandes, et éventuellement de la préparation avec une petite valeur ajoutée : on assemble des kits, on peut faire aussi des préparations de commandes un peu plus fines, et enfin traction sur tous les magasins en France. Donc c'est une version assez simple de co-modalité. Dans un autre cas, celui d'un dossier récent pour un client qui travaille dans l'hygiène collective, on est complètement route. On vient approvisionner l'intégralité de la France pour tous ses petits clients. C'est-à-dire "ses petits clients", ça commence à 3 kilos, et ça finit à peu près à 20, 25 palettes. En fait, on lui a fait une offre globale, puisque auparavant, il avait plusieurs intervenants, souvent un petit messager, un groupeur ; on s'appuie sur notre filiale allemande qui vient réaliser des tractions complètes depuis ses sites en Allemagne, on vient

éclater ça sur trois plates-formes BREGER, et on vient relivrer des hôpitaux, des distributeurs avec soit une problématique de livraison (des rendez-vous, des porteurs hayons, des petits véhicules) soit des camions complets. Ce sont deux choses différentes, mais où l'on voit qu'il y a toujours une problématique de massification importante. Moi j'étais intéressé par vos présentations tout à l'heure. Pour un opérateur indépendant comme nous, c'est extrêmement délicat de prendre des engagements en terme de sillons, pour pouvoir par exemple faire des trains complets au départ d'un port, et pouvoir les répartir après sur une plate-forme régionale, et donc après pouvoir éclater. On pourrait proposer à nos clients finalement une offre isolée, une offre de conteneurs. On ne peut pas supporter, nous, en tant qu'indépendants, 20 wagons, ou 3 ou 4 trains par semaines, parce que l'investissement est trop fort et ne pourrait pas avoir de la flexibilité. Donc je pense que c'est très intéressant ce que vous nous avez dit avec cette volonté de travailler fortement sur les Pays de la Loire, et j'espère que l'on peut aboutir sur des choses comme cela, parce que je pense que le maître mot chez nous… on se doit d'offrir une offre logistique flexible et durable à nos clients pour qu'ils puissent rester compétitifs, au niveau des Pays de la Loire, comme d'autres régions. Voilà, merci.

Bruno DURAND

Merci Alain EGERMANN pour votre présentation. Je pense que Jérôme RUB voulait rebondir directement. Allez-y Monsieur RUB.

Jérôme RUB, directeur adjoint développement à la direction fret atlantique de la SNCF

Merci de cette introduction. Ce qui me frappe dans toutes les interventions que j'ai entendues aujourd'hui c'est que finalement trouver un modèle économique équilibré est extrêmement difficile pour l'ensemble des transporteurs, que ce soit pour les transporteurs routiers dont on sait que la situation financière et économique est très fragile que ce soit pour les réseaux ferroviaires qui pour la plupart sont exsangues. La plupart des entreprises ferroviaires qui officient en France sont financièrement dans des états très difficiles. Alors il y a certainement énormément de choses à faire. Toute la difficulté, c'est de trouver le bon modèle économique qui permette à la fois d'apporter le service à un coût acceptable pour l'acteur final parce que finalement, quoi qu'on en dise, c'est toujours ça qui dimensionne l'offre. Il faut donc étudier à chaque fois de manière très fine avant toute prise de risque. Comme je le disais tout à l'heure, le ferroviaire c'est de l'infrastructure, c'est du mode de transport lourd, c'est de l'industriel et quand on met en place une offre c'est pas une offre qui peut disparaître dans les quinze jours parce que les investissements pour les mettre en place sont déjà lourds. Nos filiales Naviland et Novatrans sont accessibles. On peut discuter avec elles des différents marchés potentiels. Et je crois qu'il faut discuter avec eux pour trouver un mode qui soit à la fois un mode économique qui tienne la route, si je puis dire, et en même temps qui apporte un service.

Alain MALGOGNE

Malgré tout quand même, je pense qu'il faudra bien faire remarquer aux consommateurs que le coût du transport à moindre coût c'est fini, il faudra payer le juste coût je pense.

Bruno DURAND

Le juste coût, c'est vraiment un mot important et intéressant. Il est 17 h 21 : je propose donc à l'assemblée d'intervenir et de poser ses questions. Logiquement, nous rendrons "l'antenne" à 17 h 30. Nous allons essayer de respecter ce timing. A l'issue des échanges, je prendrai une petite minute pour essayer de dégager une synthèse de ces débats forts intéressants. A vous…

Claudine GAMBET

Je vais poser la première question pour lancer le débat. Encore que j'en aurai peut-être deux. Un question un peu technique qui s'adresse à Monsieur RUB et qui fait écho sur ce qui a été dit aussi par l'intervenant de MARFRET. Est-ce qu'aujourd'hui vous croyez à du combiné fer-route ou est-ce que vous ne croyez pas qu'à du combiné maritime-fer-route, enfin trimodal ? J'ai l'impression que vous avez souvent parlé du conteneur maritime et qu'on ne parle pratiquement jamais du conteneur terrestre.

Jérôme RUB

Mon discours était un discours de circonstance puisque nous sommes dans une région où il y a un port très actif et dynamique ce qui ne veut pas dire qu'on ne s'intéresse pas à ce que je viens d'évoquer d'ailleurs. On s'intéresse également à tous les transports combinés, on va dire terrestres. Maintenant il y a plusieurs formes de transports combinés, on peut parler de ce qu'on appelle l'autoroute ferroviaire avec ce qui existe entre le Luxembourg et Perpignan qui est traité par Lorry rail et tracté par la SNCF. On est là dans un mode de transport qui peine à trouver là aussi sa pertinence économique et là aussi il faut souvent des aides de l'Etat. Et quand les aides disparaissent, le service s'arrête, comme le disait Arthur FOURNEL tout à l'heure, la difficulté c'est de trouver le modèle économique. Nous, nous pensons qu'en Pays de la Loire il y a une véritable pertinence à accompagner le Port dans sa logique de développement et c'est pour ça que j'ai plutôt axé mon discours sur ce point-là. Mais néanmoins il faut toujours être très vigilant aux aspects économiques. J'insiste parce que mes confrères transporteurs routiers tout à l'heure indiquaient qu'ils se recentraient après avoir perdu leurs marchés à l'international sur le marché domestique. Autant de transporteurs font un marché extrêmement concurrentiel. Comme le disait Alain MALGOGNE il y a encore quelques instants, finalement les prix et la valeur du produit n'ont plus aucun rapport. Tous les prix sont tirés vers le bas et le ferroviaire est aujourd'hui comparé avec la route. Le prix de référence reste la route. Chaque fois que nous sommes en concurrence, nous présentons des prix qui sont comparés avec d'autres modes de transport et le ferroviaire peine à trouver une pertinence face à des prix qui sont très tirés vers le bas de par la concurrence routière.

Pour revenir sur le cœur de votre question : oui, nous croyons au combiné comme un facteur de développement du ferroviaire et quel que soit le mode de ce combiné néanmoins tout s'examine au cas par cas et encore une fois, à chaque fois, il faut trouver le modèle économique qui nous permette de survivre tout simplement et de faire vivre notre offre.

Patrick ESCHENBRENNER

Je peux apporter une petite précision. On a repris des contacts assidus avec le pôle combiné de la SNCF pour étudier des nouvelles relations. Bien évidemment, on ne s'interdit rien. C'est-à-dire que quand on monte en partenariat un nouveau produit ou un nouvel axe, l'objectif est d'aller au plus vite à la rentabilité. Pour obtenir cette rentabilité, différentes solutions doivent être envisagées, mixer les trafics, optimiser les chargements, travailler sur les horaires. Donc il ne faut rien s'interdire ; après s'étudie au cas par cas en fonction des chargeurs et en fonction des donneurs d'ordres. Je rappelle qu'on est toujours un port, on met en place un service, des infrastructures ; maintenant, les utilisateurs pour le conteneur ce sont les armateurs d'un côté et les chargeurs et les commissionnaires de transport de l'autre. Le port avec ses partenaires mettent à disposition un service et nous faisons en sorte qu'on ait les conditions comparables aux autres ports pour développer du trafic. Il faut que ces conditions techniques et économiques, soient de même nature que celle de la concurrence et qu'en fin de compte elles concourent à intéresser les clients finaux.

Arthur FOURNEL

Pour revenir à votre question sur le combiné fer-route uniquement et sans avoir le maritime, je n'en ai pas parlé puisqu'ici on parle de transport international, mais nous avons développé un système de transport combiné utilisant des conteneurs de 45 pieds avec des rideaux entre du fleuve et de la route, mais en national. Et il me semble que ce transport combiné deux modes est plus efficace pour du transport national qu'international pour une raison très simple, c'est que ce sont des conteneurs qui font 2,55 mètres de large et qui ne rentrent pas dans les bateaux maritimes ce qui est un frein important. Alors que ça passe évidemment très bien sur des trains, sur des camions ou sur des barges fluviales. Donc voilà pourquoi je n'en ai pas parlé tout à l'heure.

Philippe BOURDAUD

Je veux juste intervenir deux secondes, c'est qu'il va falloir tout de même réfléchir parce qu'en 2010-2012 où on va avoir une écotaxe. L'écotaxe ça sert à quoi ? L'écotaxe ça va servir à financer tous ces projets. Alors la route a bon dos d'essayer de trouver des stratégies mais on ne va pas financer notre départ et notre arrêt de circuler. C'est nous qui allons effectivement sponsoriser toutes ces études alors réfléchissons-y bien maintenant aujourd'hui pour que le travail qu'on va essayer de mettre en place soit le plus pertinent possible.

Je rajouterai quelque chose également pour travailler au sein de la CCI et d'Ouest Logistique autour de ces projets. Je pense que là on touche quand même les limites de notre région excentrée et effectivement les projets SNCF de fret ferroviaire sont faibles. Il n'y a pas d'offre aujourd'hui et demain ils seront également assez faibles. Tous les PDMI (plan de développement de modernisation d'itinéraires) qui ont été faits touchent principalement les régions est et sud mais l'ouest de la France va rester le parent pauvre. Quand on voit ce qui a été voté budgétairement et sur les derniers plans on s'aperçoit qu'on va être les oubliés de la co-modalité terre-fer. Ce qui fait que pour Monsieur FOURNEL on a assez réagi, nous, sur l'écotaxe tout simplement parce qu'on a l'impression dans nos régions qu'on va payer quelque chose dont on n'héritera pas et que ce sont nos clients locaux qui vont payer cela et à la rigueur le panier de la ménagère. Donc, les dernières interventions qui ont eu lieu sur ce sujet là font vraiment apparaître qu'il faut vraiment qu'on fasse attention à ça.

On est excentré et on présente entre autre sur les plans de développement aujourd'hui qui sont votés une caractéristique d'isolement qui nous met dans une mauvaise position.
Le bled d'après c'est New-York pour nous. Je vois bien ce que disait Monsieur EGERMANN, il faut qu'on trouve des agences à 4 h 30 de là où on est ; c'est une vrai problématique, et on sera sans doute assez écarté de la co-modalité telle qu'elle est présentée, dans le grenellement correct on va dire. Alors qu'on est des chauds partisans de la co-modalité, on l'a prouvé en actionnaire chez Novatrans. La spécificité régionale nous écarte des grands projets aujourd'hui.

Jean-Yves PASQUIER, Graveleau

Et pour autant, au milieu de tout ça, il y a quand même quelque chose et on n'en a pas beaucoup parlé finalement. On a parlé des autoroutes de la mer, c'est quand même le camion sur le bateau, le roro. Vous avez abordé le problème de Tangermed. C'est vrai que ça peut amener quelque chose quand même moi j'y crois un peu. Sur Saint-Nazaire il y a une chose dont on n'a pas parlé : vous avez des armateurs parce qu'il n'y en a pas que deux en France, il y a aussi Dreyfus, n'est-ce-pas ?

Arthur FOURNEL

Je parlais des lignes régulières conteneurisées.

Jean-Yves PASQUIER, Graveleau

On est d'accord, mais MARFRET fait aussi un peu de roro. Pour revenir sur Saint-Nazaire, moi j'ai proposé, puisqu'on propose aussi, même Graveleau auprès de MARFRET, d'étudier l'axe Angleterre avec Dreyfus pour aller terminer sur le Maroc. Et il n'y a pas longtemps j'ai été à Tangermed, j'ai rencontré TMSA et il a été question de ça et il a été aussi question de ça avec Acciona. Peut-être on en est dans des balbutiements, dans un premier temps on disait que Dreyfus allait mettre la ligne en place à l'automne puis là maintenant vous avez dit c'est plutôt début d'année prochaine. On peut les comprendre aussi parce qu'ils ont quand même eu des déboires, comme vous l'avait évoqué, entre Civitavecchia et puis Toulon et puis au bout de trois ans ça s'arrête, alors c'est vrai que si on ne touche pas les subsides, ils ne peuvent pas y arriver. C'est clair et ce n'est pas compétitif parce que ce que vous disiez est tout à fait vrai, c'est que nous, on fait des comparaisons avec la route. Quand on part de Tanger pour aller sur Paris ou les Pays de la Loire, on fait deux comparaisons : l'aspect économique et l'aspect délais. L'aspect délais, vous savez quand on embarque à Tanger le dimanche matin qu'on reprend la remorque le dimanche après-midi et que le mardi matin avec un équipage exotique, low cost etc… on est à Paris, on a répondu à la demande de nos clients dans des conditions économiques acceptables. En face de tout ça, qu'est-ce qu'on fait avec les autoroutes de mer, et tout ? Il y a quand même peut-être une solution pour développer ces trafics parce que comme vous dites, il faut y croire, il faut y participer sinon ça meurt de sa belle mort. C'est peut-être une solution aussi pour sauver le camion.

Philippe BOURDAUD

On parlait du 44 tonnes, le transport et on a parlé avec Monsieur EGERMANN de la co-modalité, il n'y a pas d'opposition entre les modes de transport. Il y a un mode dominant, majoritaire, le transport terrestre mais probablement son avenir passe par la co-modalité et l'utilisation d'un autre mode de transport et si on ne peut pas faire 1 500 kilomètres aujourd'hui on peut probablement en faire 100 x 15 et c'est probablement là que ça se jouera.

Par rapport à ce que vous disiez à l'instant, néanmoins attention il y a effectivement depuis quelques semaines des règles de cabotage qui existent en France. Ca veut dire quoi ? Ca veut dire qu'aujourd'hui, sincèrement je ne méprise pas du tout nos compétiteurs

internationaux d'autres pays et la force de l'entreprise française, je pense la technicité, la vraie valeur ajoutée c'est de gérer les rendez-vous, gérer effectivement toute cette logistique très particulière qu'on a en France. Qu'aujourd'hui le risque que l'on a rencontré, que Richard a bien rencontré au niveau de son activité et ce que Monsieur Malgogne a dit : c'est qu'aux niveaux internationaux on pouvait opérer effectivement il y a quelques années on le sait bien aujourd'hui, ça fait des années que sur les appels d'offres paneuropéens, il faut produire aux conditions du pays. Mais attention, ça veut dire que si aujourd'hui on ne répond pas à un besoin en terme de logistique assez fine de nos clients et qu'on passe encore sur des flux complets au départ du Port de Saint-Nazaire, au départ d'où vous voulez, en faisant un maximum de flux complets au départ de ces ports-là sans créer des infrastructures logistiques connexes, qu'est-ce qui va se passer ? Nos petits compétiteurs polonais, ukrainiens, biélorusses, les brésiliens qui conduisent dans des camions portugais, ce sont eux qui vont nous faire ces trafics complets. Vers où, vers quoi ? Vers une plate-forme qui va être située à Orléans, vers une plate-forme qui va être située dans la région Rhône-Alpes et qui, alors après on ne parle pas du coût environnemental, mais ça on y est habitué, on va faire des allers-retours mais finalement le client, enfin certains clients seront obligés de faire ça. C'est une réflexion globale effectivement, nous ne sommes nous transporteurs que des intervenants, on a besoin de tout le monde mais attention si on créé encore des flux complets demain on va créer de la richesse ailleurs. D'autres régions, je pense qu'Orléans typiquement sera très heureux de pouvoir bénéficier de flux complets au départ de Nantes pour pouvoir redistribuer la France. Attention à cela.

Patrick ESCHENBRENNER

Je voudrai dire que ce qui fait la qualité aujourd'hui du Port d'Anvers en fait ce n'est pas seulement la longueur de ses quais ou la profondeur de son bassin. C'est la surface de ses entrepôts et la qualité des prestataires de services qui y opèrent. Donc, je m'inscris absolument dans ce que vous avez dit. C'est bien sûr le traitement de la marchandise qui doit et qui sera de plus en plus la clé de décision dans la chaîne logistique dont on parle ici. Et donc, les entrepôts, il faut qu'ils soient présents, bien positionnés, qu'ils soient efficaces et compétitifs et la marchandise viendra sans doute par voie maritime, par voie ferroviaire on l'espère.

Bruno DURAND

Deux dernières questions, une en face et puis une autre juste après dans la foulée. Merci.

Yan LEGAL – Agence d'urbanisme de la région nantaise

Je me sens un peu étranger à votre assemblée et pourtant en un certain sens très très lié.

D'abord je remercie tous les orateurs parce que j'ai appris un tas de choses. Alors moi je m'occupe, pour bien situer l'affaire et le sens de mon intervention, d'une part de l'assistance-conseil à Nantes Métropole sur le plan de déplacement urbain. Je m'occupe plus de voyageurs, c'est peut-être d'ailleurs une lacune dans les marchandises en ville, je vais y revenir à la fin. Mais à l'agence d'urbanisme on a l'habitude de dépasser les cadres institutionnels et de se donner un peu de liberté. C'est obligatoire parce que, comme le disait Monsieur, c'est l'être humain, c'est l'habitant qui est au coeur du déplacement et il va aussi

bien, malheureusement, à Rio de temps en temps, que chez sa grand-mère à Brest ou que localement à Carquefou en banlieue ou en centre ville. Donc on retrouve toutes les échelles.

Je prends par exemple la gare de Nantes, on est sur un projet de nouvelle gare et c'est étonnant comme toutes les échelles ne sont pas du tout encore programmées. Je prends l'exemple de Nantes qui doit être rayonné, on va revenir au schéma, à l'hinterland, c'est ça la liaison avec vous. Je vais le faire directement. De Nantes vers l'extérieur on retrouve l'hinterland et vous de l'extérieur vers l'intérieur que vous desservez, on s'en rend compte.

Ma première question : comment dans les prospectives, je prononce un mot tabou, est-ce qu'on n'est pas timide, excessivement timide et incapable d'ailleurs de travailler ensemble sur les différentes solutions et avec les professionnels parce qu'ils font les deux sur ces schémas prospectives ? Alors j'ai le port qui se développe, je sais qu'il y a peut-être un aéroport qui va se mettre en place, c'est demain seulement c'est en 2020, j'ai deux LGV qui arrivent de Bretagne, des Pays de Loire d'une part et surtout l'autre qui est très nouveau c'est la SEA, c'est-à-dire la Sud Europe Atlantique. Et Nantes, par rapport à ça, qu'est-ce qu'on fait ? Depuis longtemps qu'il y a zéro train, vous vous rendez compte, entre deux capitales de régions voisines qui sont Poitiers et Nantes. Nantes-Rennes c'est un peu mieux. Mais dans le genre médiocre, c'est pas mal. La SEA pour moi, c'est le Portugal au bout parce qu'on rejoint sur Bordeaux, Bordeaux-Angoulême vers Lyon. Donc, il y a un rayonnement de Nantes vers le sud pour aller rejoindre pas seulement Poitiers, mais toute la Sud Europe Atlantique qui va desservir évidemment Bordeaux d'abord mais derrière le Portugal et l'Espagne. Si jamais Bordeaux milite pour rejoindre Lyon par l'axe Limoges faudrait faire Clermont-Limoges.

Le Grenelle nous raconte qu'on peut avoir une nouvelle ligne de TGV. Alors est-ce qu'on n'est pas condamné à exploiter l'écart que nous avons comme un atout et de créer un hinterland, parce que j'ai bien compris les différentes interventions, et moi aussi j'en ai besoin pour les voyageurs d'ailleurs. Avec tous les atouts que nous avons, avec les compétences des transporteurs qui chaque fois qu'ils sont en crise se démènent pour faire mieux, parce que c'est la survie. Est-ce qu'il ne faudrait pas qu'on aille tous ensemble, quand je dis tous ensemble c'est inter-régions?

Il y a un tabou à parler de Rennes-Nantes-Poitiers et Jean-Marc AYRAULT va en parler bientôt, il a déjà commencé à le faire, parce qu'on concurrencerait la RACO dont vous avez parlé tout à l'heure qui est la ligne traditionnelle. Mais il faut qu'elle reste, il faut qu'elle se complète ville à ville. Mais il faut du nouveau. Comme les autoroutes sont venues compléter les routes nationales, il faut des LGV ou autres TERGV parce qu'il ne faut pas non plus avoir que des TGV en tête. Tout à l'heure quelqu'un a parlé de modèle, est-ce qu'on n'est pas condamné au fond à construire nous-même notre hinterland réticulé ? Il faut que la conférence inter-régionale de l'Ouest s'installe, qu'elle travaille et qu'elle aille proposer à Paris puis à Bruxelles des hinterlands qui fassent que pour l'armateur ce soit intéressant de débarquer à Saint-Nazaire.

Jean-Pierre PEUZET

Je crois qu'on a tous appris des choses aujourd'hui, et c'était très intéressant, sur le ferroviaire, le routier, le maritime et les plates-formes et je pense que tout ça on l'a situé dans la perspective d'aujourd'hui. Quel est l'état des lieux aujourd'hui ?

Il est l'état des lieux d'un social européen qui n'est pas figé du tout. C'est-à-dire que les niveaux de vie des nouveaux entrants vont changer. Les niveaux de vie des différents pays se modifient dans le temps. Le prix du pétrole est un paramètre qui détermine beaucoup de choses dans tout ce qu'on vient de dire parce que quand on parle de la situation de l'indifférence entre un mode et l'autre on s'en réfère toujours au coût de l'énergie parce que ça peut modifier un certain nombre de flux. Par exemple, mettre des camions sur des trains c'est pas idiot quand une zone est complètement saturée ou si les coûts du pétrole rebondissaient par un cataclysme quelconque. Aujourd'hui on est tous un peu terrorisé parce qu'on se dit que l'état des lieux d'aujourd'hui, il est celui d'aujourd'hui. Mais dans trois ou quatre ans les choses vont peut-être énormément évoluer sur le plan social, mais également sur le plan de l'énergie, et puis le fiscal il n'est pas à mon avis figé parce que je pense qu'il va falloir tenir compte soit du redémarrage soit du non redémarrage. Et ce que je voulais dire, c'est que les cartes vont se rebattre et je pense qu'on ne peut pas repartir que de la situation d'aujourd'hui pour établir des plans à 3 ou 5 ans. Et puis d'autre part, j'espère qu'il y aura beaucoup de soleil, parce que si cet été il fait très beau, dans tous les métiers de l'agroalimentaire je pense qu'il y aura beaucoup de boissons à transporter ; plus il a de fret à nous donner mieux ça vaut, plus les prix remontent plus les consommateurs sont contents et plus l'économie redémarre quand la consommation redémarre. Et ça je pense que le soleil y sera pour quelque chose. Voilà merci.

Bruno DURAND

Merci beaucoup pour tous ces éléments. Alors, pour terminer Philippe, juste un petit mot.

Philippe BOURDAUD

On s'aperçoit que le mot politique revient quand même régulièrement autour de nos débats, on y était hier, on en a encore reparlé cet après-midi et effectivement on a du mal à concentrer les gens autour d'une table, autour de ces grands projets. On a réussi à la faire à travers une association qui s'appelle Ouest Logistique, que l'on relance. C'est Joël GRAVELEAU et Georges DROUIN qui avaient lancé Ouest Logistique il y a plusieurs années autour de l'Arc Atlantique et du projet du CESR avec Alain MUSTIERE. On relance cette association d'abord pour réunir deux régions, Bretagne et Pays de la Loire, d'abord parce qu'au niveau des enjeux d'infrastructures, elles sont complètement liées. Et il y en a marre je le dis très clairement ici, des bisbilles partisanes et politiques entre ces deux régions. Un coup je t'aime, un coup je t'aime pas. Ca suffit, on est dans la même région, on a les mêmes clients, on a les mêmes routes, il n'y a pas de frontières et il faut qu'on arrête. On a même décidé d'associer maintenant Poitou-Charentes dans ces réflexions. Et je pense que dans ces réunions, il nous manque toujours, bien qu'ils soient invités, des hommes politiques, des gens politiques, des gens conseils (régions, mairies, etc…), ça commence à revenir un petit peu. On relance cette activité et je vous invite à prendre contact avec Ouest Logistique parce que c'est un endroit à mon avis qui va fédérer la réflexion logistique du grand ouest et tout ce qu'on y a dit tout à l'heure sur le manque de relations politiques privées, la faiblesse de la SNCF, la volonté de vouloir développer le port et l'activité fluviale etc…

Bruno DURAND

Merci beaucoup. Puisqu'il est 17 h 45, je voudrai au nom du Président, en mon nom bien sûr ainsi qu'en votre nom à tous remercier les différents intervenants : Patrick ESCHENBRENNER, Arthur FOURNEL, Richard GAZEAU, notre élu Romain LANGLET, Alain MALGOGNE, Alain EGERMANN et Jérôme RUB. Nous n'avons pas entendu Alain LAVILLE-FOURNIER s'exprimer, mais peut-être qu'il souhaiterait ajouter un mot.

Alain LAVILLE-FOURNIER

Ce n'était pas nécessaire, je crois que le débat était suffisamment riche, intéressant et ouvert. Je pense que s'il faut dire quelque chose aujourd'hui au nom de l'Etat, c'est que ce type de débat devrait pouvoir avoir lieu de manière plus construite. On vient de nous proposer un lieu, je ne suis pas sûr qu'il y ait un lieu de fédération unique, mais je crois qu'il y a un besoin d'échanges construits. Il y a eu des pistes sur des méthodes, faire appel à de la prospective, raisonner sur l'avenir et pas seulement sur le passé et le présent. Je crois qu'il y a énormément de choses à faire et c'est tout ce que je dirai.

Conclusion par Bruno DURAND

Merci beaucoup. Je voudrais, non pas faire une synthèse car le temps est dépassé, mais rappeler quand même quelques idées clés qui ont été évoquées. Le thème, c'était : "quelles stratégies à l'international pour les acteurs ligériens du transport de marchandises ?". Nous semblons aller vers des stratégies de ruptures. Nous l'avons dit, à plusieurs reprises, le commerce et le transport demandent de la compétitivité, et cette compétitivité s'exprime à travers trois volets : (1) le volet économique - vous l'avez souligné à travers les coûts, la fiabilité, la flexibilité, la réactivité ; (2) le volet humain, qui est revenu systématiquement à travers la dimension sociale, les compétences, la culture, les langues… ; (3) le volet politique, à travers la nécessité de pouvoir fédérer ces énergies.

Donc, nous allons, qu'on le veuille ou non (et même parfois sous contraintes), sans doute vers des supply chains de rupture plus durables, par exemple vers des logistiques plus vertes que nos voisins anglais désignent généralement sous le nom de greenlogistics.

Ce n'est pas seulement le transport, même si le transport est bien sûr au cœur de la chaîne logistique. C'est bien plus que cela : nous avons ainsi parlé d'opérateurs à valeur ajoutée et, effectivement, nous constatons des mutations qui s'opèrent en profondeur, y compris pour la profession du transport routier classique de marchandises avec des reports modaux sans doute durables. Nous avons également parlé de co-modalité avec des offres qui existent en régions à travers des modes de transports variés : la route, la mer, l'aérien aussi, le fluvial plus faiblement, et le fer encore, même si ce n'est pas satisfaisant. Effectivement, dans l'ouest de l'hexagone, nous sommes un peu les "parents pauvres" de ce dernier mode. Nous disposons donc d'une offre de transport. Nous disposons également de réels atouts à travers les entreprises, industriels et distributeurs. Ces atouts nous les avons bien : nous avons donc de très belles fleurs. Seulement, une fleur ne suffit pas pour faire un beau bouquet. Il en faut plusieurs et surtout il faut les mettre en valeur. Alors, y a t-il un fleuriste dans le Grand Ouest ?

Le Président voulait ajouter un petit mot, je crois.

Philippe DENIS

Simplement ajouter, parce que la conclusion est tellement magnifique qu'il est difficile de rebondir, au nom de l'ORT tout d'abord merci pour la très grande tenue de ces échanges, très sincèrement. Je suis plutôt tourné vers le voyageur que vers les marchandises mais c'était très intéressant et très enrichissant que de vous entendre tous vous exprimer dans une très grande qualité de débats. Merci de votre contribution. Je rappellerai simplement que l'ORT régulièrement, et en tous cas l'a fait sur 2008 – 2009 et va poursuivre sur 2010, organise des réunions d'échanges thématiques qui s'appellent les "mardi de l'ORT" ; l'un des derniers a eu lieu il y a un mois sur le fret urbain, on n'était pas très éloigné de ce sujet par certains côtés, il était très enrichissant. N'hésitez pas à vous tenir informés notamment sur le site de l'ORT, de ce qui se passe à l'intérieur de notre institution. Et en tout état de cause simplement pour terminer, tous les propos qui ont été tenus aujourd'hui vont donner lieu à des actes bien évidemment. En tout état de cause les présentations seront accessibles très rapidement sur le site internet de l'ORT, donc ça permettra de les télécharger et de les avoir à disposition. Merci à tout le monde et bon retour.

Liste des présents

ORGANISME	PRENOM	NOM	FONCTION
ACEL	Isabelle	THOUMIN	Chargée de mission
ACT Consultants	Dominique	ROMANN	
AURAN	Yan	LE GAL	Directeur Etudes et projets
Banque de France	Régis	DEPIENNE	Directeur des Affaires Régionales
CESR	Angélina	BARRAS	Chargée d'études
CESR	Philippe	AUDIC	Vice-président de la commission transports
CESR	Anne	MOUNEREAU	
CODELA	Patricia	DALLET	Chargée de mission
Conseil Général de Loire-Atlantique	Bernard	DENIAUD	Vice-président du Conseil Général
Conseil Régional	Romain	LANGLET	Conseiller Régional
Conseil Régional	Hélène	FORTIER	Chargée de programme mobilité et marchandises
Conseil Régional	Ketty	COVEMAEKER	Directeur des transports et des déplacements
Conseil Régional	Sandrine	UGUEN	
CRCI	Marc	BOUCHERY	Directeur information économique et aménagement du territoire
Direction Régionale du Commerce Extérieur	Eric	BLANC	Directeur
DRE Bretagne	Sonia	GOUJON	Chargée d'études transport de marchandises
DREAL des Pays de la Loire	Alain	LAVILLE-FOURNIER	Directeur régional adjoint
DREAL des Pays de la Loire	Sylvie	GUIMERA	Chef du service Transports Routiers
DREAL des Pays de la Loire	Patricia	MOUTIER	Chef de la cellule économie et gestion des transports routiers
DREAL des Pays de la Loire	Jacques	MAURIT	Chargé de projets de transport fret et portuaire
FNTR	Pierre	BEAUDOUIN	Délégué Régional
G.P.M. de Nantes Saint-Nazaire	Patrick	ESCHENBRENNER	Chef du service Prospective et Economie
G.P.M. de Nantes Saint-Nazaire	Christophe	LECLERC	Chargé des Affaires Europénnes
GRAVELEAU DASHER Group	Jean-Yves	PASQUIER	
ISTELI	Fabien	GRANDREMY	
IUT ST NAZAIRE GLT	Tanguy	BECHEREL	Enseignant dpt gestion logistique et transport
LAVAL AGGLOMERATION	Jean-Marc	BESNIER	Chef de projet
LAVAL développement	Eric	BOURGES	Chargé de projets
Lycée Ambroise Paré	Danielle	CALVEZ	
MARFRET	Arthur	FOURNEL	
NTN Transmissions Europe	Eric	GENDRON	Directeur achats
ORT Pays de la Loire	Philippe	DENIS	Président
ORT Pays de la Loire	Claudine	GAMBET	Directrice
ORT Pays de la Loire	Denis	DOUILLARD	Economiste
ORT Pays de la Loire	Pascale	TAPIAS	Secrétaire
ORT Pays de la Loire	Agathe	MARTIN	Stagiaire
ORT Pays de la Loire	Charline	HERVO	Stagiaire
PROMOTRANS	Patrice	DELION	Directeur
RFF	Sophie	DANET	Responsable technico commerciale fret
RFF	Benoît	FORMSTECHER	Chargé de mission études économiques
SEMITAN	Alain	BOESWILLWALD	Directeur Général
SNAT	Philippe	BOURDAUD	PDG
SNCF	Grégoire	SOUCHARD	Directeur du Développement
SNCF	Jérôme	RUB	Directeur Adjoint Développement - Direction Fret Atlantique
SOPRITRA	Jean-Pierre	PEUZE	
SYSTEME U	Jean-noel	PHELIPPON	Coordinateur transport
TEMA	Christian	LAFON	Directeur
TLF OUEST	Richard	GAZEAU	Président régional
TLF OUEST	Jean-Claude	KINTZINGER	Délégué Régional
Transports BREGER	Alain	EGERMANN	Directeur qualité et achats
Transports DOUAUD	Philippe	CHEMIN	pdg
Transports GAZEAU	Alexandre	BUBLE	Stagiaire
TRANSPORTS JOLIVAL	Alexandre	SAMY	Responsable développement commercial
Transports MALGOGNE	Alain	MALGOGNE	Président
Université de Nantes	Bruno	DURAND	Enseignant chercheur en logistique

Observatoire Régional des Transports
Association Loi 1901

Adresse physique : 12 rue Menou – 44000 NANTES
Adresse postale : ORT/DREAL – BP 32205 – 44022 NANTES Cedex 1

Tél : 02 53 46 58 89

Site internet : www.observatoire-transports-pays-de-la-loire.fr

Siret 398 209 445 00046
APE : 6311 Z

Directrice de la publication : Sylvie GUIMERA
Conception, réalisation et mise en page : Pascale TAPIAS