



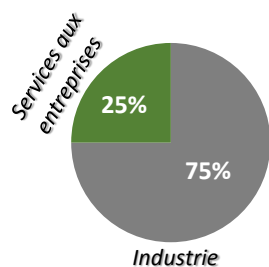
IMPACTS DE LA LGV BPL : LE POINT DE VUE DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE DE **LORIENT**

Lorient : la pertinence accrue du TGV conduira-t-elle à une concurrence modale aiguë ?

« *Cela rapproche les hommes, cela fluidifie un peu les affaires mais ne les crée pas... ça aide seulement* »

Avec un temps de trajet moyen avoisinant les 3h entre Lorient et Paris, les enjeux d'accessibilité de la troisième agglomération bretonne renvoient plus qu'ailleurs au choix modal entre le TGV et l'avion. Il semble en effet que le fameux « seuil des 3h », qui n'a à l'origine qu'un fondement statistique, soit révélateur de certaines évolutions potentielles dans les pratiques de déplacement des entreprises lorientaises et de leurs partenaires.

Profil sectoriel des entreprises rencontrées



NOM DE L'ENTREPRISE	PERSONNE RENCONTRÉE	SECTEUR D'ACTIVITÉ	EFFECTIF LOCAL*
Blew stoub	Commerciale	Industrie	8
DCNS	Directeur gestion de site	Industrie	2 158
ERTF	Directeur	Industrie	9
Gras Savoye Ouest	Directeur Général adjoint	Services aux entreprises	36
Le Béon manufacturing	PDG	Industrie	91
Lorima	Président du conseil de surveillance	Industrie	27
Loxam	PDG	Services aux entreprises	50
Nautix	Co-dirigeant	Industrie	23
Sofresid engineering	Directeur du site	Services aux entreprises	120
STX France	Directeur Général	Industrie	42
Technicob	Dirigeant	Industrie	8
Turbiwatt	Président	Industrie	3

* Effectif salarié estimé dans le territoire lorientais

Les franciliens font aujourd'hui le choix de l'avion ; les lorientais ont des pratiques plurielles

Les échanges avec les dirigeants de l'agglomération lorientaise attestent de pratiques modales longue distance différenciées entre lorientais et franciliens. Les lorientais semblent opter plus naturellement pour le TGV. Cela dit, ils sont étonnement plusieurs à indiquer prendre le train à Rennes plutôt qu'à Lorient pour se rendre dans la capitale, jugeant la portion ferroviaire Lorient-Rennes sous-performante. A l'inverse, les clients et fournisseurs lointains arrivent le plus souvent en avion à l'aéroport de Lorient-Bretagne Sud ou en voiture depuis celui de Nantes Atlantique.

Ce contraste, particulièrement tangible pour le territoire lorientais, n'est pourtant pas nouveau. En 1997, une étude liée à la mise en service de la LGV Atlantique concluait à un usage professionnel fortement différencié des modes aérien et ferroviaire entre usagers franciliens et voyageurs en région. L'un des responsables rencontrés illustre ce décalage avec des arguments organisationnels et financiers. Les établissements régionaux de nombreuses entités de service aux entreprises, qui fonctionnent généralement comme un centre de profit autonome du siège francilien, ne disposent pas de l'envergure financière de leur tête de groupe. Aussi ont-ils des pratiques de déplacement plus contraintes par des exigences de coût.

Le TGV entre dans son domaine de pertinence, et le prix apparaît plus déterminant qu'ailleurs

« Tout se passe comme si les Parisiens avaient été plus sensibles que les provinciaux à la mise en service du TGV-Atlantique » en abandonnant massivement l'avion pour rejoindre de Grand Ouest. Telle est la conclusion de l'étude sur l'évolution des déplacements d'affaires à la suite de la mise en service de la LGV Atlantique. La valeur du temps différente entre lorientais et visiteurs lointains relevée aujourd'hui augure-t-elle d'une trajectoire similaire avec la LGV BPL ? Les dirigeants locaux se prononcent bien entendu difficilement pour les acteurs franciliens.

En ce qui les concerne, ils sont plusieurs à espérer un jeu concurrentiel plus agressif entre offres aérienne et ferroviaire qui puisse conduire à une diminution du prix des billets. Elargir autrement dit les opportunités dès l'instant où « *l'avion et le train deviendront à peu près équivalents en termes d'attractivité* », même si « *pour le business cela ne va pas changer grand-chose* ». Car en réalité, l'appréhension de la LGV par les dirigeants lorientais est passablement circonscrite aux enjeux du choix modal et n'atteint que rarement des dimensions stratégiques de l'activité.

L'activité internationale et le tissu économique en Bretagne Sud limitent le marché sur Paris

Il faut dire que plus de la moitié des structures enquêtées réalisent la majorité de leur chiffre d'affaires à l'international, ce qui traduit logiquement une disposition particulière au déplacement aérien. Plusieurs sociétés ont affirmé être en discussion avec l'aéroport de Lorient-Bretagne Sud dans le but de développer une ligne régulière vers Roissy-Charles de Gaulle. Ces entreprises étant souvent positionnées sur des marchés de niche en lien avec le nautisme, Paris ne constitue pas une destination particulièrement structurante pour l'activité en dehors des salons, des réunions institutionnelles et manifestations diverses. Un dirigeant affirme même qu'au vu du tissu économique de la région lorientaise, « *la plus grosse erreur est de penser que le marché se dessine selon l'axe Paris-Rennes-Brest, car c'est bien l'axe littoral Nantes-Quimper qui est stratégique* ».