

Le Pôle Économique Saint Charles et Saint Charles International: Un outil de premier plan au cœur du système économique nord-catalan

Walter Soubirant

Le Pôle Économique Saint Charles et Saint Charles International, indistinctement appelés Saint-Charles, sont un espace et un potentiel économique trop souvent méconnu des habitants du nord de la Catalogne. Or, il n'en demeure pas moins un pôle d'excellence et un outil d'envergure européenne à bien des égards qui devrait cristalliser les efforts de toute une région pour son devenir. Ce faisant, Perpignan est au sommet de la compétition internationale et son *umland* roussillonnais et son *hinterland* ampourdaneis devraient certainement développer leur économie en tenant compte de cet instrument de pointe.

Au-delà des querelles partisans, des compétitions entre Etats, il est grand temps que Saint-Charles soit vu, perçu, senti et utilisé comme le fer de lance qu'il est, dans un espace transfrontalier qui gagnerait tout à unir davantage la coopération entre les deux entités de part et d'autre des Albères qui constituent la zone de dépendance naturelle perpignanaise. Il est l'heure de jouer encore plus à fond un rôle dans les grands axes économiques européens et méditerranéens entre Nord et Sud, en Catalogne, entre France et Espagne et de ne plus avoir peur d'un développement de grande envergure en Catalogne du Nord pour ne pas finir fossilisés dans un écomusée.

Dans ce cadre, un acteur est protagoniste, c'est le Pôle Économique Saint-Charles (PESC). Il s'agit d'un territoire d'implantation d'entreprises situé à Perpignan au cœur de la plaine du Roussillon, à mi-chemin entre Barcelone et

Montpellier, entre Gérone et Narbonne. Il ne faut surtout pas oublier que c'est le premier territoire économique de la région Languedoc-Roussillon, fort de ses 600 entreprises, de ses 9.000 emplois directs et de son espace foncier de 1.000 hectares. C'est un chiffre d'affaires global de 3,6 milliards d'euros chaque année.

Le pôle se veut éminemment économique et une grande partie des quelques 320 entreprises qui le composent bénéficient d'un savoir faire de premier ordre sur les filières transport/logistique, commerce de gros avec une branche alimentaire (fruits et légumes) de première importance. En effet, le Pôle Economique Saint-Charles (PESC) bénéficie d'une reconnaissance historique du savoir-faire transport et logistique et de la spécialisation matière en fruits et légumes de Saint-Charles International.

Cette reconnaissance est d'abord celle des professionnels de ces métiers mais également celle des institutions (Ville de Perpignan, Agglomération Perpignan-Méditerranée, Conseil Général des Pyrénées-Orientales, Région Languedoc-Roussillon). Cela étant, hors ses murs, Saint-Charles reste un monde méconnu de ses populations immédiatement voisines ou un ensemble maladroitement jugé dans son expansion pourtant hautement et qualitativement positive pour l'économie locale.

Le positionnement du PESC est stratégique dans le cadre d'un déplacement du centre de gravité de l'Europe vers l'Euro Méditerranée. Perpignan et l'outil logistique Saint-Charles sont au carrefour des échanges euro méditerranéens (développement des capacités du Maghreb arabe, débridé de surcroît par l'ouverture de la zone de libre échange à partir de 2010). On peut citer l'accord avec la province de Berkane et de Sous Massadra dans l'ensemble des opportunités du marché algérien et égyptien. On rappellera que depuis sa création également, les flux sud Europe-nord Europe en provenance de la Péninsule ibérique sont captés à Saint-Charles.

Sur la partie des fruits et légumes du transport et de la logistique, le PESC a une vocation Internationale à l'import mais aussi à l'export (Saint-Charles Export). Le PESC se veut un outil multimodal intrinsèque (route, rail), mais aussi un outil multimodal extrinsèque (mer à Port-Vendres, air à Perpignan-Rivesaltes). Le PESC est l'outil majeur de la mise en synergie des six sites principaux du Département des Pyrénées-Orientales réunis en Plateforme Multimodale d'Intérêt Européen (MP2). Ces sites sont:

- L'aéroport de Perpignan-Rivesaltes.
- L'espace entreprises Méditerranée de Rivesaltes.
- Le port fruitier de Port-Vendres.
- Le Distriport du Boulou.
- La gare ferroviaire de Cerbère.
- Le Pôle Economique Saint-Charles.

En effet, si Perpignan est une porte d'entrée vers l'Europe, elle le doit à ses infrastructures de transports (aéroport et axes routiers), à la proximité de

Port-Vendres, mais aussi à l'exceptionnelle activité de son marché des fruits et légumes au sein du PESC, Saint-Charles International.

Premier centre d'éclatement européen de fruits et légumes devant Munich et Milan, la plateforme catalane en commercialise 1,5 millions de tonnes par an. Elle capte près de la moitié des flux en provenance de l'arc méditerranéen (dont 65% depuis l'Espagne et 85% depuis le Maroc). Les chiffres clés parlent d'eux-mêmes: 2.500 véhicules lourds par jour en période de campagne, 150.000 m² d'entrepôts et surfaces climatisées. Le site doit constamment s'adapter à l'intensité du trafic qu'il gère et génère. Compte tenu de tous ces camions par jour, le PESC recherche des alternatives au transport autoroutier. En 2006, le PESC élabore un mémorandum pour une nouvelle politique des transports pour un développement durable et équilibré de la plateforme multimodale Pyrénées-Méditerranée. Depuis lors, l'extension du chantier combiné permettra de passer d'un à deux millions de tonnes et d'augmenter le tonnage de fruits et légumes captés sur Port-Vendres. De fait, la longueur des voies dédiées au transport combiné est passée de 350 à 700 mètres sur le site et un nouveau portique de chargement/déchargement des marchandises permet désormais d'affréter des trains entiers à destination de l'Europe du Nord.

La proximité du péage sud de Perpignan fait de Saint-Charles un déversoir des flux Sud-Nord. Les opportunités de développer ces flux nord-sud sont exponentielles: d'une part la «plateformisation» des grandes enseignes et de la grande distribution a augmenté le développement Nord-Sud et a fait naître et accentuer les flux Nord-Est (de l'Europe).

Il est souvent d'usage de comparer improprement Saint-Charles à Rungis. Ce sont pourtant deux marchés différents dont l'un (Rungis) est un marché diversifié qui distribue aux détaillants, commerçants et CHR sur l'énorme marché de la couronne parisienne, là où l'autre (Perpignan) importe et exporte des grands tonnages vers des clients de type grossistes, marchés de gros, grandes distributions. L'anecdote est à soulever mais le tonnage annuel de Saint-Charles en fruits et légumes est le double de la centrale parisienne, avec 1,6 millions de tonnes tandis que celui de Rungis est de 890.000 tonnes dont une grosse partie provient justement de Saint-Charles. Au-delà, c'est indéniablement le savoir-faire lié à la vente et aux services associés qui caractérisent le plus Saint-Charles.

La capacité de Saint-Charles sur la vente est de disposer de plus de 500 vendeurs, formés pour la plupart au sein même du centre de formation des fruits et légumes situé sur le site, qui négocient chaque jour sur les marchés internationaux les marchandises à commercialiser. De plus, Saint-Charles a mis l'accent sur une qualité de service, tant sur la traçabilité des produits que sur leurs contrôles rigoureux en partenariat avec l'ensemble des institutions publiques ou parapubliques (DGCCRF, douanes, laboratoire départemental,

etc.). Saint-Charles dispose même d'un label qualité spécifique qui garantit le respect de ce savoir-faire.

L'ensemble des transporteurs installé sur le pôle est au service de l'activité fruits et légumes sur des circuits qui s'échelonnent du court au long. Tous les modes d'affrètement sont disponibles dans la gamme variée des transporteurs présents sur le site géré par la Fédération Nationale des Transports Routiers qui a d'ailleurs ses locaux sur le PESC.

La force du PESC réside également dans sa capacité à fédérer ses entreprises en association afin de travailler de concert avec les collectivités locales et territoriales, qui ont besoin d'avoir une voix mutualisée pour faire naître des projets structurants qui répondent aux préoccupations de la filière. C'est ainsi qu'ont pu voir le jour des projets tels que:

- L'extension du chantier de transport combiné.
- La rocade ouest de Perpignan.
- La zone d'activité logistique en partenariat avec le Port de Barcelone.
- La plateforme européenne multimodale MP2.

Saint-Charles est devenu un territoire d'accueil attractif pour les entreprises. Il bénéficie de 24 points de restauration, de 5 hôtels, d'une crèche interentreprises, d'une poste, d'une clinique, de plusieurs centres de formation, de salles de sport, etc. Telle une mini-ville dans la ville, le PESC développe ses outils économiques structurels mais aussi son attractivité en apportant des services de proximité aux salariés des entreprises. Cela a permis la mise en place d'un comité interentreprises dénommé Carte3a.

Savoir fédérer est un des atouts majeurs du Pôle Economique, ainsi l'association des entreprises du PESC qui porte le nom du territoire «PESC» fédère-t-elle en son sein la Fédération Nationale des Transports Routiers, le syndicat national des importateurs exportateurs de fruits et légumes, Saint-Charles Export, le syndicat du lotissement de Saint-Charles International, l'association des producteurs locaux, les associations de riverains... Cet organe de centralisation œuvre auprès des collectivités dans le respect de la poursuite de l'intérêt général.

Le devenir de Saint-Charles

Le PESC veut encore renforcer son savoir-faire sur la filière des fruits et légumes. Les marchés émergents de l'Euro Méditerranée encouragent cette voie et ainsi les Marocains investissent-ils déjà sur Perpignan pour bénéficier des infrastructures de Saint-Charles. L'économie ne se décrète pas et l'émergence d'une plateforme vue comme concurrente, à Figueres-Vilamalla, n'est pas un spectre traumatisant pour le PESC. Des disponibilités foncières seules ne constituent pas un territoire spécialisé sur une filière. L'opiniâtreté économique se gagne dans les coûts liés au transport certes, mais aussi sur la qualité du service. Saint-Charles n'a pas de concurrence sur la qualité du

service. Sa crainte doit être de ne plus être compétitif sur les coûts de transports liés aux rotations.

Aussi, Saint-Charles perfectionne-t-il son approche multimodale et souhaite faire monter en puissance Port-Vendres au maximum de ses capacités avec l'avènement indispensable du troisième quai. Le centre perpignanais pense que c'est à ce prix que les démarches sont fructueuses auprès d'investisseurs, comme par exemple des opérateurs marocains qui peuvent bénéficier d'un touché maritime proche de la qualité du service de Saint-Charles. Le combiné rail/route (très présent au Boulou), pertinent sur les distances au-delà de 500 km, est un outil dont dispose le Pôle et qu'il se doit de déployer. Cela passe par la mise à disposition de faisceaux rationnels eux-mêmes conditionnés à l'existence de trafics pour lesquels les transporteurs se sont déjà engagés.

L'émergence des voisins

Le Port de Sète pourra accueillir à terme des bateaux aux cargaisons tellement importantes qu'elles ne pourront jamais approcher Port-Vendres. Cependant, aujourd'hui, sur la partie des fruits et légumes notamment, il n'y a pas à Sète de transitaires, de courtiers, d'importateurs-exportateurs, de transporteurs spécialisés en nombre suffisant pour concurrencer Saint-Charles. Saint-Charles doit donc capitaliser sur cette avance en proposant ses services relais au Port de Sète.

Pour Vilamalla, à côté de Figueres, comme l'on a évoqué plus haut, ce ne sont pour le PESC, pour l'instant, que des disponibilités foncières au service d'une volonté économique et politique non ancrée. L'idée n'est pas d'y rester indifférent mais plutôt de tenter d'expliquer qu'il paraît inutile de refaire, dans un cadre européen, ce qui existe déjà quelques dizaines de kilomètres plus au nord. Il semble assez clair que la complémentarité pour une meilleure compétitivité devrait être le chemin à suivre. Il faudrait donc que ce Nord élargi de la Catalogne y pense de manière à maintenir son rang, son savoir-faire et sa qualité.

Les dirigeants gestionnaires du Port de Barcelone, qui prospectent le grand bassin méditerranéen, ont jeté leur dévolu sur une zone d'activité logistique positionnée à Toulouse, mais sont également rentrés de plein pied dans la société d'économie mixte du chantier de transport combiné de Saint-Charles. Ils y sont rentrés «financièrement». L'objectif est bien entendu pour eux de bénéficier d'espaces fonciers destinés à la logistique sur Saint-Charles. Ce relais venant pallier leurs carences foncières est d'autant plus pertinent ici qu'il est à proximité du chantier de transport combiné; et de repenser à cette zone nord-catalane englobant à bon escient la plateforme ampourdanaise... Capturer les flux actuels des marchés asiatiques qui partent sur les grands ports du Nord en offrant un service multimodal couplant «toucher maritime» et

route jusqu'à Saint-Charles en profitant du service de Saint-Charles sur la logistique (allotissement, *piking*, etc.), le tout couplé à la possibilité de «rééclatement» des marchandises par route, rail, air, voire mer.

Saint-Charles est donc un poumon économique de cette zone Nord de la Catalogne en pleine construction... ou reconstruction. Il faut espérer que le jeu étatique des frontières et des gouvernants n'entravera pas la gestation transfrontalière et que, de part et d'autre, on pensera ensemble et non pas en concurrence. C'est là que réside la force future de l'espace que constitue la Catalogne.