

3^{EME} JOURNÉE FRET EN RÉGION GRAND EST

26 SEPTEMBRE 2019 - BEZANNES

L'objectif des journées du fret ferroviaire en Région est de répondre aux enjeux de développement du transport ferroviaire et multimodale de Fret en échangeant avec l'ensemble des acteurs de la chaîne logistique, chargeurs, entreprises ferroviaires et gestionnaires d'infrastructures, mais aussi ports, plateformes, et décideurs politiques. C'est un lieu de rencontre entre l'offre et de la demande où les différents acteurs peuvent échanger de façon concrète et pragmatique pour mieux résoudre ensemble les problèmes et trouver les axes d'amélioration.

INTRODUCTION

Après un mot d'accueil chaleureux, Marc Bizien, Directeur Territorial SNCF Réseau Grand Est, a présenté le contexte du fret aujourd'hui « un écosystème vivant dans un monde innovant avec de nouveaux trafics mis sur le rail, et une augmentation de la part de marché depuis 2010. Les enjeux aujourd'hui restent les mêmes pour SNCF Réseau avec un besoin d'évolution pour être plus proche de ses clients, une réorganisation et un projet d'entreprise. L'ouverture du marché TER et l'orientation client à faire percoler dans toute l'entreprise. Ces journées sont importantes car elles servent aux acteurs à mieux se connaître et partager dans un état d'esprit de confiance et de transparence, avec un parti pris d'aborder tous les sujets même difficiles. Cela renforce les contacts. »

Marc Bizien a ensuite fait le point sur les avancées relatives au P400, sur la question de la langue section frontière ainsi que sur la tarification.

Après cette présentation, il a également exprimé ses attentes par rapport à cette journée qui est importantes pour SNCF RESEAU car elle permettra d'être à l'écoute du marché, que des échanges naissent un développement plus performant et enfin de voir plus loin en présentant l'invité Alexey GROM, Président d'Eurasian Alliance, conférencier russe de haut niveau sur le sujet des Routes de la Soie.

Deux tables rondes ont suivi sur 2 thématiques :

- Le financement des infrastructures
- L'innovation

TABLES RONDES SUR LE FINANCEMENT DES INFRASTRUCTURES

L'objectif était de donner la parole aux chargeurs sur le sujet, tout en cherchant à connaître et améliorer les actions dans le développement des infrastructures et l'accompagnement des clients de SNCF Réseau.

Un focus a été fait par SNCF Réseau sur :

- Les capillaires Fret et les actions menées depuis 2015, les réussites et les challenges encore à venir ainsi que la présentation de quelques chiffres clés.
- Le financement des lignes capillaires et les voies de service illustré par des exemples et des chiffres, les programmes existants, les fonds AFITF, les grandes masses, les réalisations, les succès, les perspectives, les difficultés...
- Le programme de remise en état des voies de service, les projets, les accompagnements réalisés.
- L'offre de services et l'accompagnement des client en élargissant le champ à la volonté de développement et de dialogue sur des projets précis et sur l'offre de services.

TABLE RONDE N°1 : UNE MOBILISATION DE PLUSIEURS CHARGEURS

Intervenants :

- Soufflet : Lionel LEMAIRE, Directeur Transport/logistique
- Vivescia : Yves-Marie LAURENT, Directeur Supply Chain Vivescia agriculture et Président Agriliance et Vivescia Transport
- SNCF Réseau : Pascal THORENS, Directeur du pôle Clients et Services Grand Est

Soufflet et Vivescia sont deux acteurs très importants du transport de céréales dans la zone Champagne-Ardenne. Ils possèdent plusieurs silos de chargement sur des « lignes de desserte fine du territoire » dédiées au fret, et commandent de nombreux trains pour leur activité.

Mais ils sont également implantés sur des lignes où « cohabitent » plusieurs chargeurs : par exemple sur la ligne allant de Nuisement à Luyères (Soufflet est à Luyères, Vivescia à Nuisement), ou de la ligne Troyes – Poliset (Soufflet est à Poliset, et Vivescia à Buchères).

- Du point de vue organisation des dessertes : les silos et les entreprises ferroviaires peuvent se trouver en concurrence pour obtenir de la capacité et il arrive parfois qu'il y ait des conflits. SNCF Réseau met tout en œuvre pour coordonner les besoins et permettre la réalisation de toutes les dessertes, mais le champ des contraintes fait que cela n'est pas toujours possible.
- Du point de vue de la maintenance de la ligne, afin d'en assurer la pérennité : les chargeurs ont été amenés à contribuer à la maintenance. SNCF Réseau organise tous les ans des réunions d'échange sur les travaux de maintenance réalisés et les perspectives sur les lignes concernées. L'idée est de communiquer sur les actions menées, les difficultés, en associant tous les acteurs (chargeurs, EF, collectivités...)

Les interventions ont montré un partenariat réussi entre les 3 acteurs.

TABLE RONDE N°2 : L'EXEMPLE D'UNE LIGNE AVEC UN SEUL INDUSTRIEL ET UN GESTIONNAIRE D'INFRASTRUCTURE CONVENTIONNE (GIC)

Intervenants :

- LHOIST : Jacques CHANTECLAIR, Directeur général
- Europorte Services : Pascal SAINSON, Président
- SNCF Réseau : Pascal THORENS, Directeur du pôle Clients et Services Grand Est

Lhoist, groupe familial belge leader mondial de la chaux et de la dolomie. L'usine Lhoist de Dugny (créée en 1926) est seule utilisatrice de la voie capillaire de 9 km entre Dugny et Verdun. Le 1er client de l'usine : les aciéries de la Sarre allemande - Dillinger-Saarstahl. Chiffre d'affaires pour Dugny : environ 40 M€/an. Contrat de 10 ans signé en 2013 impliquant Dugny et l'autre usine Lhoist de la Meuse située à Sorcy St Martin (près de Commercy).

- La chaux et la castine sont indispensables au process du client. La table ronde a démontré une nécessité d'une logistique irréprochable (l'arrêt d'une aciérie est inenvisageable).
- La voie ferrée est le principal facteur de différenciation par rapport à la concurrence allemande. Elle est donc vitale pour l'usine et plus largement pour l'activité locale. Le fret ferroviaire devient donc un facteur-clé de succès dans le bilan carbone que les clients font et feront de plus en plus à l'avenir. 1 train équivaut à 35 camions.

Les échanges ont démontré la nécessité d'une coopération active et d'un dialogue constant entre SNCF Réseau, Europorte et Lhoist afin de préparer les infrastructures pour le futur. Il faut améliorer rapidement le dialogue autour de la voie ferrée, le matériel roulant et les moyens humains...

Pour Europorte, filiale à 100% du groupe Eurotunnel dont le cœur de métier est la gestion d'infrastructure.

- Ils font la maintenance de la ligne Dugny Verdun qui rejoint le site de production de chaux de Lhoist et le réseau ferré national.
- Leurs méthodes de maintenance leur permettent de proposer une productivité et un prix adapté au besoin d'une petite ligne de cette catégorie.
- Ils ont mis également en place, lors de fortes chaleurs, une exploitation adaptée avec des vitesses très réduites selon les zones et l'état de la voie afin de ne pas fermer la ligne comme cela est trop souvent le cas.

Les échanges ont mis en évidence la particularité de ce type de ligne :

- un ou des clients pour lequel le mode ferroviaire est indispensable à sa production
- la complexité pour SNCF Réseau à les traiter

TABLES RONDES SUR LE THEME DE L'INNOVATION :

A l'heure du digital, et d'un besoin toujours plus grand de solutions logistiques dans un contexte de recherche de performance environnementale, la part du fret ferroviaire reste relativement limitée. Avec l'image d'une organisation et d'une technologie désuètes, le fret ferroviaire est pourtant le lieu de nombreuses innovations, dans des domaines variés. Ces 2 tables rondes vont nous le démontrer.

TABLE RONDE N°1

- Nestlé Waters : Jean-François LAGANE, Responsable Entrepôts et ferroviaire
- Ermewa : Florian TAINÉ, Key Account Manager
- VFLI : Alain LLOR Directeur Commercial

L'objectif de la 1ère était d'illustrer cette dynamique d'innovation, au travers de témoignages, afin de partager cet élan par des exemples concrets et essayer, donner envie.

- Les chargeurs ont témoigné et attesté que les innovations leurs apportent beaucoup. La séquence doit également permettre de mettre en valeur les partenaires logistiques (entreprises ferroviaires), ou industriels (wagonniers, fournisseurs de solutions digitales...). L'objectif n'est toutefois pas de transformer la séquence en tribune promotionnelle pour ces fournisseurs.
- JF Lagane de Nestlé Waters en a profité pour exprimer ses attentes et son envie de créer cet écosystème où les idées fusionnent pour l'intérêt du collectif.

Cette 1ère table ronde a également montré l'éventail des solutions et des initiatives :

- La digitalisation appliquée aux wagons pour en améliorer le suivi et la gestion de la flotte.
- La locomotive « propre », hybride, développée par VFLI.

Une table ronde qui démontre le travail très performant et le dynamisme des clients de SNCF Réseau. Elle met en exergue leur volonté de se moderniser et leur mobilisation pour rendre le secteur du Fret ferroviaire plus efficient et en phase avec les technologies d'aujourd'hui.

TABLE RONDE N°2

- Eqiom : François MEYER, Directeur Logistique
- Fret SNCF : Nicolas MARCEIX, Chef de projet train fret digital
- Altamétris : Nicolas POLLET, CEO

Sur cette 2^{ème} table ronde, Eqiom a expliqué la mise en place de solutions digitales pour la gestion de ses flux. Eqiom et son partenaire Fret SNCF ont également témoigné d'un exemple de reconquête du ferroviaire sur la route.

Le challenge : des volumes faibles (20 000 tonnes pour le rail), des origine/destination "atypiques" : d'un port du Nord (Dunkerque) jusqu'à une usine en Franche Comté. D'où la difficulté d'être pertinent par rapport à une solution en place: "fluvial" de Terneuzen à Mondelange puis camions de Mondelange à Rochefort.

La solution trouvée : Le fruit d'une réflexion "Out of the box" menée par une équipe Eqiom motivée par le challenge et entourée de bons partenaires : une traction mutualisée avec des sillons permettant cette mutualisation (une approche "coupons" de 4 wagons 2 fois par semaine - sortir de l'approche train massif), des wagons "vintage" trouvés à Berlin et totalement reconditionnés.

Résultat : 666 camions évités entre Lorraine et Franche Comté, 484 tonnes de CO2 non émises. Une vraie pertinence économique avec des réductions de coûts de transport significatives.

Pour les clients de Fret SNCF, Nicolas Marceix est venu rafraichir certains points et produits proposés. Des offres que sont le Transport massif, train entier (de 1800t brut, environ 1300/1400t nettes) d'une origine vers une destination sans remaniement du train. C'est une offre adaptée au besoin de transport massifié, de dégagement comme pour le céréale ou d'approvisionnement pour les travaux ferroviaires par exemple.

L'offre Multi Lots Multi Clients qui permet au client de remettre à Fret SNCF des lots de wagons. Par lots de 3, 4, 5 wagons par exemple, Fret SNCF achemine le besoin du client via un plan de transport spécifique.

Le besoin d'EQIOM ne s'inscrivant pas dans une de ces 2 offres.

Il a donc fallu bâtir avec le client, une solution transport répondant aux impératifs de chaque partie.

Fret SNCF a lancé et développe des ingénieries innovantes : le jumelage et la saturation du plan de transport en est une.

Après plusieurs semaines d'ingénierie et de partenariats avec 2 clients, ils ont proposé un flux en charge inversée. Il s'agit en fait d'une triangulaire, un acheminement technique pour placement des wagons vides est nécessaire, où 2 clients, ayant des marchés différents, vont bénéficier de moyens traction, avec wagons mutualisés. L'un des deux clients développera même ses activités en ayant accepté de décharger les wagons et de stocker la marchandise pour l'autre.

Une autre offre innovante :

La gestion capacitaire consiste à modéliser et répertorier les besoins et les capacités entre 2 zones. Pour répondre aux différentes demandes de transport, Fret SNCF est amené à proposer au client une adaptation de l'offre transport.

Exemple, un client historique réalise un train de 20 wagons entre la région A et la région B, une fois par semaine. Deux prospects ont un besoin de 4 et 6 wagons par semaine.

Avec l'accord du client historique et les capacités, sillons notamment, disponibles, Fret SNCF pourra alors proposer au client historique la réalisation de 2 trains de 10 wagons par semaine et accepter les volumes des deux prospects sur une des deux dessertes.

La gestion capacitaire est une ingénierie transport innovante, qui est en développement.

Nicolas Pollet d'Altametris nous a fait découvrir, lui aussi, que l'innovation est partout même quand on ne l'attend pas.

Altametris est une filiale de SNCF Réseau, spin-off apportant des solutions digitales à ses Clients industriels pour optimiser la gestion de leurs actifs.

Les innovations réalisées par Altametris :

- Le drone : utiliser un drone est très simple, mais génère des risques avec un corpus réglementaire important. Ils ont travaillé avec la DGAC et l'Agence des Essais Ferroviaires de SNCF pour mettre en place un cadre et un scénario permettant l'utilisation de cet outil pour la visite du convoi avant départ (en particulier en toiture), la gestion de crise en cas d'incident ... L'opérateur du convoi est alors augmenté d'un outil lui apportant réactivité, avec possibilité de transmission des images ou vidéo en temps réel vers un PC de commandement.
- Du conducteur augmenté au train autonome, en passant par la téléconduite : Altamétris a développé également une brique Capteur + Algorithme utilisée depuis plusieurs mois pour faire des manœuvres de refoulement à 1 seul agent et contrôler un train en sortie d'un atelier de maintenance.
- Cela permet également de détecter les causes d'un choc anormal (jusqu'à 320 km/h), et apporter la vision pour la téléconduite (obstacle / signaux). Technologie SMART : ça marche et ce n'est pas cher tout en apportant de grands services.
- Un robot pour visite en sous caisse + mesure par des brosses de contact) sans passage en fosse.

Cette table ronde a démontré toute l'énergie et l'innovation déployées pour une meilleure performance et image du Fret Ferroviaire du Grand-Est.

CONFÉRENCE D'ALEXEY GROM SUR LA ROUTE DE LA SOIE

 Intervenant : Alexey GROM, Président d'Eurasian Rail Alliance

Enfin, après de nombreuses questions de la salle à tous les intervenants, Marc Bizien avait choisi de prendre encore plus de hauteur en sortant du périmètre français et de recevoir un conférencier international : Alexey Grom Président d'Eurasian Rail Alliance (UTLC ERA), société créée conjointement par la compagnie des Chemins de fer russes (RZD) et ses équivalents biélorusse et kazakh et qui se fixe pour objectif d'améliorer la circulation des marchandises entre la Chine et l'Europe par la voie ferroviaire.

Avec quelques schémas et graphiques convaincants, Alexey Grom a encouragé les entreprises françaises présentes à accroître la coopération dans ce sens.

Son ambition : rendre ce moyen de livraison des marchandises plus compétitif que la voie maritime, la Nouvelle route de la soie offrant un potentiel prometteur.

« Du point de vue économique et commercial, c'est justifié. Il en est de même pour la qualité. Mais il est difficile de persuader les clients de renoncer aux voies de transport traditionnelles. C'est seulement ensemble que l'on parviendra à le faire et à atteindre de nouveaux records », a martelé Alexey Grom.

« Nous avons soulevé des questions problématiques sur les raisons pour lesquelles le transit ne connaissait pas de croissance, bien que tout le monde mise sur cela », a-t-il expliqué, ajoutant que ceci ouvrait la porte au travail sur la résolution des facteurs entravant l'essor des transports eurasiatiques.

Comme il le répète, avant d'être une question d'infrastructures ou de technologies, c'est l'amélioration de la communication entre les plateformes logistiques chinoises et les acteurs clés du marché des transports français qui doit être entreprise. Il note donc qu'il est à ce stade nécessaire de miser sur plus d'interactions.

Avec beaucoup d'humour et d'empathie, sa « route de la soie » a convaincu et les échanges en anglais ont débuté avec une salle très à l'écoute et qui a apprécié cette conférence.

CONCLUSION DE LA JOURNÉE

Marc Bizien est enfin intervenu pour remettre un présent à cet invité prestigieux et conclure d'un double point de vue :

- Les échanges étaient à la hauteur de ses attentes : nourris et sincères. « On s'est dit les choses et nous sommes là pour écouter les acteurs et travailler ensemble pour améliorer ce partenariat. »
- Les interventions étaient de qualité et ont permis de faire un point sur l'actualité et les demandes des uns et des autres.

Les discussions se sont poursuivies ensuite autour d'un buffet où la décontraction et le business côtoyaient les sourires et la satisfaction d'une 3ème édition du Fret Ferroviaire du Grand-Est réussie.

Compte-rendu de Monsieur Yann Fernandez, animateur de la journée.