

CONFÉRENCE EUROPÉENNE DES MINISTRES DES TRANSPORTS



**L'INTÉGRATION
EUROPÉENNE DES
TRANSPORTS FERROVIAIRES
DE MARCHANDISES**

TABLE
RONDE

125

CENTRE DE RECHERCHES ECONOMIQUES

CENTRE DE RECHERCHES ÉCONOMIQUES

RAPPORT DE LA
CENT VINGT CINQUIÈME TABLE RONDE
D'ÉCONOMIE DES TRANSPORTS

tenue à Paris, les 28-29 novembre 2002
sur le thème :

L'INTÉGRATION EUROPÉENNE DES TRANSPORTS FERROVIAIRES DE MARCHANDISES



CONFÉRENCE EUROPÉENNE DES MINISTRES DES TRANSPORTS

CONFÉRENCE EUROPÉENNE DES MINISTRES DES TRANSPORTS (CEMT)

La Conférence Européenne des Ministres des Transports (CEMT) est une organisation intergouvernementale, créée par un Protocole signé à Bruxelles le 17 octobre 1953. La CEMT constitue un forum de coopération politique au service des Ministres responsables du secteur des transports, plus précisément des transports terrestres ; elle leur offre notamment la possibilité de pouvoir discuter, de façon ouverte, de problèmes d'actualité concernant ce secteur et d'arrêter en commun les principales orientations en vue d'une meilleure utilisation et d'un développement rationnel des transports européens d'importance internationale.

Dans la situation actuelle, le rôle de la CEMT consiste surtout à :

- faciliter la mise en place d'un système paneuropéen intégré des transports qui soit économiquement et techniquement efficace, dont les performances relatives à la sécurité et à la protection de l'environnement correspondent aux plus hautes exigences possibles et dont la dimension sociale occupe pleinement la place qu'elle mérite ;
- aider également à l'établissement d'un pont, sur le plan politique, entre l'Union Européenne et les autres pays du continent européen.

Le Conseil de la Conférence réunit les Ministres des Transports des 43 pays suivants qui sont membres à part entière de la Conférence : Albanie, Allemagne, Arménie, Autriche, Azerbaïdjan, Bélarus, Belgique, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, ERY Macédoine, Finlande, France, Géorgie, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Italie, Lettonie, Liechtenstein, Lituanie, Luxembourg, Malte, Moldavie, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Royaume-Uni, Fédération de Russie, Serbie et Monténégro, Slovaquie, Slovénie, Suède, Suisse, République tchèque, Turquie et Ukraine. Sept pays ont un statut de membre associé (Australie, Canada, Corée, États-Unis, Japon, Mexique et Nouvelle-Zélande), le Maroc bénéficiant d'un statut de membre observateur.

Les travaux du Conseil sont préparés par un Comité des Suppléants, composé de hauts fonctionnaires représentant les Ministres. Ce comité est assisté dans sa tâche par des groupes de travail auxquels sont confiés des mandats spécifiques.

Parmi les questions étudiées présentement au sujet desquelles les Ministres sont appelés à prendre des décisions, on peut citer l'élaboration et la mise en œuvre d'une politique paneuropéenne des transports, l'intégration des pays d'Europe centrale et orientale dans le marché européen des transports, les questions spécifiques liées aux transports par chemins de fer, par routes et par voies navigables, les transports combinés, les transports et l'environnement, le transport urbain durable, les coûts sociaux des transports, les tendances en matière de transports internationaux et les besoins en infrastructures, les transports pour les personnes à mobilité réduite, la sécurité routière, la gestion du trafic, l'information routière et les nouvelles technologies de communication.

Des analyses statistiques concernant l'évolution des trafics, des accidents de la route et des investissements sont publiées régulièrement et permettent de connaître sur une base trimestrielle ou annuelle la situation du secteur des transports dans les différents pays européens.

Dans le cadre de ses activités scientifiques, la CEMT organise régulièrement des Symposiums, des Séminaires et des Tables Rondes sur des sujets relevant de l'économie des transports. Les résultats de ces travaux servent de base à l'élaboration de propositions de décisions politiques à soumettre aux Ministres.

Le service de Documentation de la CEMT dispose de nombreuses informations sur le secteur des transports. Ces informations sont notamment accessibles sur le site Internet de la CEMT.

Le Secrétariat de la CEMT est rattaché administrativement au Secrétariat de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE).

Also available in English under the title:

EUROPEAN INTEGRATION OF RAIL FREIGHT TRANSPORT

Des informations plus détaillées sur la CEMT sont disponibles sur Internet à l'adresse suivante :

www.oecd.org/cem

© CEMT 2004 – Les publications de la CEMT sont diffusées par le Service des Publications de l'OCDE,
2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16, France

TABLE DES MATIÈRES

RAPPORTS INTRODUCTIFS

Rapport de G. ABERLE (Allemagne)	5
1. Les marchés européens de transport de marchandises.....	9
2. Le problème de la répartition modale dans le transport européen de marchandises	10
3. Intégration européenne du transport de marchandises par chemin de fer : un problème aux facettes multiples	14
4. Intégration des réseaux et concurrence intramodale.....	17
5. Coopérations et alliances stratégiques dans le transport ferroviaire européen : chances et risques de stabilisation du marché des chemins de fer.....	20
6. L'élargissement de l'Union Européenne aux pays d'Europe centrale et orientale (PECO) : de nouvelles difficultés pour la place du transport ferroviaire de marchandises sur le marché	22
7. Conclusions.....	24
Rapport de S. BOLOGNA (Italie)	29
Les acteurs du marché du transport ferroviaire face à la libéralisation	
Introduction.....	33
1. Les acquisitions des compagnies ferroviaires nationales dans l'univers des entreprises des services logistiques pour compte d'autrui et des services de distribution par route.....	35
2. Le transport intermodal de caisses mobiles, semi-remorques et poids lourds.....	45
3. Le transport ferroviaire de conteneurs maritimes	50
Conclusions.....	60
Rapport de C. NASH/T. FOWKES (Royaume-Uni)	67
Privatisation des chemins de fer britanniques et transport ferroviaire de marchandises	
1. Introduction.....	71
2. Processus de privatisation.....	72
3. Barrières à l'entrée.....	80
4. Concurrence intermodale et aides au transport de marchandises par chemin de fer	86
5. Perspectives d'avenir du transport de marchandises par chemin de fer en Grande-Bretagne	91
6. Leçons pour l'Europe.....	94
Annexe : Évolution du transport de marchandises par rail et par route en Grande-Bretagne.....	97

SYNTHÈSE DE LA DISCUSSION

(Débats de la Table Ronde sur les rapports) 107

LISTE DES PARTICIPANTS..... 121

Gerd ABERLE
Université Justus Liebig
Giessen
Allemagne

SOMMAIRE

1. LES MARCHÉS EUROPÉENS DE TRANSPORT DE MARCHANDISES	9
2. LE PROBLÈME DE LA RÉPARTITION MODALE DANS LE TRANSPORT EUROPÉEN DE MARCHANDISES.....	10
2.1. Le transport ferroviaire de marchandises ne cesse de perdre des parts de marché	10
2.2. Causes des pertes de part de marché	13
3. INTÉGRATION EUROPÉENNE DU TRANSPORT DE MARCHANDISES PAR CHEMIN DE FER : UN PROBLÈME AUX FACETTES MULTIPLES	14
3.1. Possibilités d'interprétation du concept d'intégration.....	14
3.2. Appréciation substantielle des différentes formes d'intégration	14
4. INTÉGRATION DES RÉSEAUX ET CONCURRENCE INTRAMODALE	17
4.1. Le problème des entreprises ferroviaires intégrées verticalement	17
4.2. Activités d'intégration des réseaux ferrés comme moyen d'amélioration de la position du transport de fret ferroviaire sur le marché.....	18
4.3. Types de structure des concurrents intramodaux	19
5. COOPÉRATIONS ET ALLIANCES STRATÉGIQUES DANS LE TRANSPORT FERROVIAIRE EUROPÉEN : CHANCES ET RISQUES DE STABILISATION DU MARCHÉ DES CHEMINS DE FER	20
6. L'ÉLARGISSEMENT DE L'UNION EUROPÉENNE AUX PAYS D'EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE (PECO) : DE NOUVELLES DIFFICULTÉS POUR LA PLACE DU TRANSPORT FERROVIAIRE DE MARCHANDISES SUR LE MARCHÉ	22
6.1. Les problèmes de l'élargissement de l'Union Européenne pour le transport ferroviaire.....	22
6.2. Développements favorables à la résolution des problèmes.....	23
7. CONCLUSIONS	24
7.1. Changements fondamentaux nécessaires de la politique ferroviaire.....	24
7.2. L'accroissement de la pression fiscale sur la concurrence ne favorise pas l'intégration du transport de marchandises par chemin de fer	25
BIBLIOGRAPHIE.....	27

Giessen, juin 2002

1. LES MARCHÉS EUROPÉENS DE TRANSPORT DE MARCHANDISES

Depuis le début des années 90, le trafic ferroviaire de marchandises exprimé en tonnes-kilomètres (tkm) augmente plus vite que le produit intérieur brut réel (PIB), comme le montre le Tableau de la Figure 1.

Figure 1. Taux de croissance annuel (variation en %) dans l'Europe des 15

	1980-1990	1990-1997	1998	1999
PIB	2.4	1.6	2.6	2.1
Production industrielle	1.8	0.7	3.4	2.0
Transport de voyageurs (5 modes) en vkm	3.1	2.0	2.1	2
Transport de marchandises (5 modes) en tkm	1.9	2.7	3.5	3

Source : Commission Européenne (2001) : Statistiques 2000 du transport dans l'Union Européenne, p. 11.

Une croissance forte du transport de marchandises est également attendue pendant la période 2000 à 2010. Le Livre Blanc de la Commission Européenne sur la politique européenne des transports à l'horizon 2000 (document COM 2001/370 du 12 septembre 2001) prévoit une croissance de 38.4 pour cent entre 1998 et 2010 dans les 15 États membres de l'Union. Selon l'Institut de recherche PROGNOS AG de Bâle, la croissance du trafic de marchandises en tkm devrait atteindre 29 pour cent entre 2000 et 2010 et 40 pour cent entre 2000 et 2015 pour l'ensemble des 15 États membres plus la Norvège et la Suisse (PROGNOS AG 2002 : *Prognos European Transport Research*, Bâle).

Les raisons principales de cette forte croissance du transport de marchandises (tkm), bien supérieure à celle du transport de voyageurs (vkm), sont les suivantes :

- réduction de l'intégration verticale de la production ;
- mondialisation de l'approvisionnement ;
- abolition des barrières douanières et des obstacles non tarifaires et internationalisation des relations commerciales ;
- diminution de la part du coût du transport dans le coût du produit final pour les catégories de produits à forte croissance ;

- augmentation constante des distances moyennes de transport pour les catégories de marchandises à forte croissance.

Le coefficient d'élasticité globale du transport de marchandises qui est supérieur à 1 depuis le début des années 90 doit être également apprécié à la lumière d'une augmentation continue de la part du secteur des services dans les économies développées. L'intensité de transport des services classiques (tkm/million EUR de PIB) est très faible. Ce phénomène, qui fait baisser l'élasticité globale du transport, est cependant plus que compensé par l'augmentation de l'intensité de transport des autres catégories de marchandises dont la croissance est plus que proportionnelle.

Le découplage maintes fois réclamé de la croissance économique (réelle) et du développement (global) des transports (Baum/Haibach 1997) n'a toujours pas eu lieu. Ce découplage a bien eu lieu dans le secteur de l'énergie, mais comparaison n'est pas raison (Rommerskirchen 1999, p. 233 et suivantes). En effet, si le progrès technique, en particulier dans le secteur de l'électricité, et les gains d'efficacité au niveau de l'utilisation et du transport de l'énergie ont permis de réduire fortement la consommation relative d'énergie et, parfois même, la consommation absolue, ces potentiels n'existent pas dans le secteur des transports. Une évolution parallèle de la croissance économique et de la demande de transport de marchandises constituerait déjà une avancée.

2. LE PROBLÈME DE LA RÉPARTITION MODALE DANS LE TRANSPORT EUROPÉEN DE MARCHANDISES

2.1. Le transport ferroviaire de marchandises ne cesse de perdre des parts de marché

Malgré la forte augmentation générale du transport de marchandises, le chemin de fer voit sa part de marché diminuer depuis le début des années 70 et il enregistre en outre une diminution absolue de son trafic en tkm. L'élasticité du transport ferroviaire de marchandises est donc parfois négative.

Les Tableaux ci-dessous, qui couvrent la période de 1970 à 1998, mettent en évidence la faiblesse inquiétante du transport ferroviaire de marchandises.

Dans un scénario de tendance, la Commission Européenne anticipe une poursuite du recul de la part de marché du transport ferroviaire de marchandises dans les 15 États membres de l'Union qui passerait de 8.4 pour cent en 1998 à 6.9 pour cent en 2010 (ventilation entre 5 modes : route, fer, bateau, oléoducs/gazoducs et cabotage intracommunautaire). Au cours de cette période, le transport ferroviaire de marchandises n'augmenterait que de 12 pour cent contre 50.0 pour cent pour le transport routier et à peine 14.1 pour cent pour la navigation fluviale (Commission Européenne 2001 : Livre Blanc, p. 12). La *croissance* absolue du transport routier de marchandises (dans le scénario de tendance), qui s'élève à 627 milliards tkm, correspond à 2.3 fois le volume tendanciel du transport de marchandises de l'ensemble des chemins de fer de l'Union à l'horizon 2010. Ces chiffres illustrent très clairement la dimension quantitative du problème de la répartition modale.

Figure 2. **Évolution 1970-1998 pour EUR 15 - Performances par mode (en milliards tkm)**

	Route	Fer	Navigation fluviale	Oléoducs/ gazoduc	Maritime (intracom-munautaire)	Total
1970	416	283	103	66	472	1 340
1980	628	287	107	91	780	1 893
1990	932	255	108	75	922	2 293
1995	1 146	221	114	83	1 071	2 635
1996	1 152	220	112	85	1 073	2 641
1997	1 205	238	118	85	1 124	2 770
1998	1 255	241	121	87	1 167	2 870
1990-98	+ 35 %	- 6 %	+ 12 %	+ 17 %	+ 27 %	+ 25 %

Source : EUROSTAT, CEMT, UIC, statistiques nationales.

Figure 3. **Répartition modale pour EUR 15 (5 modes) en %**

	Route	Fer	Navigation fluviale	Oléoducs/ gazoduc	Maritime (intracom-munautaire)
1970	31.0	21.1	7.7	4.9	35.2
1980	33.2	15.2	5.6	4.8	41.2
1990	40.7	11.1	4.7	3.3	40.2
1995	43.5	8.4	4.3	3.1	40.7
1996	43.6	8.3	4.2	3.2	40.6
1997	43.5	8.6	4.3	3.1	40.6
1998	43.7	8.4	4.2	3.0	40.7

Figure 4. Répartition modale pour EUR 15 (4 modes) en %

	Route	Fer	Navigation fluviale	Oléoducs/gazoduc
1970	47.9	32.6	11.9	7.6
1980	56.4	25.8	9.6	8.2
1990	68.0	18.6	7.9	5.5
1995	73.3	14.1	7.3	5.3
1996	73.4	14.0	7.1	5.4
1997	73.2	14.4	7.2	5.2
1998	73.7	14.1	7.1	5.1

Source : Commission Européenne (2001) : Statistiques 2000 du transport dans l'Union Européenne, p. 61.

Figure 5. Prévisions et scénarios stratégiques du transport de marchandises dans l'Union Européenne à l'horizon 2010 - Évolution du volume de transport en milliards tkm

	Volume réel 1998	Tendance	Scénario A	Scénario B	Scénario C
Route	1.255	1.882	1.882	1.882	1.736
Chemin de fer	241	272	272	272	333
Navigation fluviale	121	138	138	138	167
Oléoducs/gazoducs	87	100	100	100	100
Cabotage	1.166	1.579	1.579	1.579	1.635
Total	2.870	3.971	3.971	3.971	3.971

Source : Commission Européenne (2001) : Livre Blanc, p. 12.

2.2. Causes des pertes de part de marché

Cette évolution a des causes complexes. Elle est due au fait que la demande de prestations de transport de marchandises est une grandeur dérivée. En effet, la répartition modale dépend fondamentalement de la capacité des modes de transport à s'adapter aux exigences des chargeurs qui changent sensiblement au fil du temps.

Ces changements ont les effets suivants (Aberle 2000, p. 84 et suivantes) :

- *L'effet de structure des marchandises* (augmentation de l'importance des biens de consommation durables et des biens d'investissement au détriment des matières premières) favorise les modes de transport qui se caractérisent par leur souplesse, leur aptitude au transport de petits colis et leur sécurité.
- *L'effet logistique* (dans le sens de livraisons synchronisées avec la production, de flux tendus et de gestion de la chaîne de valeur) favorise les modes de transport qui se caractérisent par leur souplesse, leur grande fiabilité, leur respect des délais et leur capacité d'intégration dans des réseaux et des chaînes physiques et informationnelles complexes.
- La *mondialisation* de l'offre et de la demande et des structures de production entraîne une croissance des transports internationaux de marchandises beaucoup plus rapide que celle des transports nationaux. L'effet logistique et l'effet structure des marchandises sont donc plus particulièrement ressentis dans les transports internationaux.

La baisse continue des parts de marché du chemin de fer dans pratiquement tous les pays européens résulte principalement du décalage entre les besoins de la demande et le profil de l'offre ferroviaire. En raison des caractéristiques du système ferroviaire, les chemins de fer ont beaucoup de difficulté à répondre aux exigences de qualité des chargeurs qui découlent de l'effet de structure des marchandises et de l'effet logistique. Aux caractéristiques du système de transport ferroviaire de marchandises telles que la capacité de transport de masse, le transport selon un horaire préétabli, le long délai de traitement des demandes de transport, le coût élevé des wagons complets et des chargements partiels, les problèmes de coût liés aux itinéraires et à leur disponibilité ainsi que les structures bureaucratiques des grandes entreprises aux nombreux niveaux décisionnels s'ajoutent les difficultés de la coopération internationale entre les réseaux nationaux. Ces difficultés tiennent au manque d'interopérabilité technique et organisationnelle des véhicules et des réseaux, aux différences culturelles des décideurs dans les réseaux nationaux, aux différences de politique ferroviaire des Gouvernements nationaux et au maintien d'habitudes ferroviaires héritées du passé. Il faut aussi y ajouter le fait que la majorité des principales sociétés de chemins de fer sont détenues par l'État. Jusqu'à présent, ce régime de propriété n'a pas pesé suffisamment sur la nécessaire restructuration radicale des chemins de fer.

Dès lors, il n'est pas surprenant que le chemin de fer se heurte à de très gros problèmes de qualité, en particulier dans le transport international de marchandises qui connaît une forte croissance. Le dilemme économique essentiel des sociétés de chemins de fer est qu'elles ne contrôlent et, par conséquent, ne peuvent influencer que dans les limites du territoire national, les paramètres de coût et de performances qui déterminent le succès sur le marché. Les lourds processus de concertation sont laborieux. Dans les organisations internationales de chemins de fer, ce sont les réseaux englués dans des philosophies ferroviaires héritées du passé qui déterminent le rythme d'adoption de solutions favorables au marché.

Les piètres performances des chemins de fer dans le transport international de marchandises sont d'autant plus regrettables que le transport international de marchandises traite essentiellement des produits à forte valeur ajoutée dont les prix de transport sont donc économiquement intéressants. Ainsi, sur les 906.2 millions de tonnes de marchandises transportées en 1996 par l'ensemble des réseaux ferroviaires des 15 États membres de l'Union Européenne, seules 94.9 millions de tonnes, soit 10.5 pour cent, ont été transportées entre ces pays.

3. INTÉGRATION EUROPÉENNE DU TRANSPORT DE MARCHANDISES PAR CHEMIN DE FER : UN PROBLÈME AUX FACETTES MULTIPLES

3.1. Possibilités d'interprétation du concept d'intégration

L'intégration européenne du transport de marchandises par fer peut être examinée selon quatre axes différents :

1. Intégration des réseaux ferrés (infrastructure ferroviaire) et des prestations de transport ferroviaire de marchandises par une *intégration verticale au sein d'une entreprise*. Cette intégration pourrait être élargie au moyen de coopérations ou d'alliances entre ces entreprises intégrées verticalement.
2. Intégration des sociétés de chemins de fer européennes au moyen *d'accords de coopération* impliquant toute une série de liens contractuels portant sur des décisions à caractère technique, organisationnel ou commercial. Les sociétés de chemins de fer conservent leur indépendance juridique.
3. Intégration des chemins de fer européens par adhésion volontaire à une *société européenne de chemins de fer* placée sous une direction homogène.
4. Intégration des réseaux ferroviaires nationaux dans une *société européenne des réseaux ferrés* qui coopéreraient à l'échelle européenne dans un premier temps, en vue de fusionner à terme.

Nul ne conteste la nécessité d'une coopération plus intense des chemins de fer européens pour valoriser leur potentiel sur le marché. Les formes de coopération actuelles menées dans le cadre d'organisations supranationales comme l'UIC (Union internationale des chemins de fer) ou la CCFE (Communauté des chemins de fer européens) n'ont pas permis d'améliorer durablement la place des chemins de fer sur le marché.

3.2. Appréciation substantielle des différentes formes d'intégration

Première forme d'intégration : sur les quatre formes d'intégration concevables présentées plus haut, la variante 1 devrait être exclue de l'analyse. L'intégration verticale et, par conséquent, la maîtrise d'un "goulet d'étranglement monopolistique" sont certainement souhaitées par beaucoup de

grandes sociétés de chemins de fer. Le constat empirique européen montre cependant que les importantes pertes de parts de marché subies par le transport ferroviaire et le manque d'interopérabilité résultent d'un processus qui s'est prolongé sur plusieurs décennies et qui tient à l'intégration verticale des chemins de fer.

Deuxième forme d'intégration : plusieurs chemins de fer pratiquent déjà la variante 2. On peut citer, par exemple, la coopération entre NS Cargo et DB Cargo au sein de la société RAILION à laquelle s'est associé également le département "fret" des chemins de fer danois DS. Le choix d'une entreprise mixte (RAILION) assure une coopération très étroite garantie par le caractère institutionnel de cette solution.

Par ailleurs, une coopération entre la société DB AG et la SNCF évolue vers une alliance stratégique. Cette coopération est complétée par un accord passé avec les chemins de fer du Lötschberg (Suisse), accord qui a conduit la DB AG à prendre 20 pour cent de ces chemins de fer. Une coopération du même type était prévue entre les chemins de fer fédéraux suisses (CFF) et les chemins de fer italiens (FS), mais elle n'a pas pu être réalisée selon les modalités envisagées.

De nombreuses formes de coopération entre chemins de fer européens ont vu le jour dès la deuxième moitié du 19^{ème} siècle. Elles étaient axées sur la normalisation technique, juridique et opérationnelle, sur l'harmonisation des horaires et sur l'élaboration d'une gamme d'offres communes de prestations de transport de marchandises et de voyageurs. La création de l'UIC en 1922, dans le cadre d'une conférence internationale organisée au niveau des Gouvernements, visait à améliorer la coopération à l'échelle supranationale (Jäntschi-Haucke 1991, p. 74 et suivantes). Les travaux de l'UIC ont cependant eu des effets très limités sur le marché.

Ces coopérations offrent la possibilité de procéder à des évaluations, de planifier et de mettre en œuvre des stratégies commerciales communes ou de conclure des accords techniques ou organisationnels bilatéraux ou trilatéraux, afin d'optimiser les procédures et d'exploiter le potentiel commercial. Toutefois, elles peuvent poser problème lorsque les entreprises liées par des accords de coopération élaborent une stratégie commune qui vise à se protéger vis-à-vis d'entreprises ferroviaires tierces. En général, les alliances stratégiques ou les formes de coopération correspondantes risquent de donner lieu à des actions concertées contre de nouveaux concurrents intramodaux. C'est ce que montre également l'expérience de ce type d'alliances dans le transport aérien.

Par conséquent, face à ce type de coopérations (internationales) dans le secteur du transport de marchandises par fer, il convient de prendre des mesures, tant au niveau de la politique des transports que de la politique de la concurrence, pour éviter les distorsions de concurrence indésirables. C'est cette problématique qui explique aussi que le Commissaire européen à la concurrence, Mario Monti, ait annoncé son intention de soumettre les alliances entre compagnies de chemin de fer à un examen (articles 81 et 82 du traité des Communautés Européennes). Cette annonce a soulevé une violente critique de la part de quelques chemins de fer.

Troisième forme d'intégration : la variante 3 (intégration par création d'une entreprise ferroviaire supranationale) laisse espérer que les problèmes de manque d'interopérabilité seront résolus plus vite qu'avec les variantes 1 et 2. De même, l'harmonisation nécessaire dans le domaine de la stratégie commerciale (planification des activités, planification des investissements, optimisation des recettes unitaires -- "yield" management --, etc.) devrait être plus rapide et plus efficace avec cette variante qu'avec un scénario de *statu quo*.

En regard de ces avantages, on dénombre cependant quelques problèmes graves :

- Les sociétés de chemins de fer nationales actuelles sont déjà de grandes entreprises à la structure complexe, pour ce qui concerne celles qui dominent le marché. Par rapport à leurs petits et moyens concurrents inter- et intramodaux, elles sont handicapées dans leur capacité de réaction et dans la mise en œuvre de solutions adaptées à la clientèle. Le regroupement de plusieurs entreprises ferroviaires risque d'aggraver encore les rigidités et les tendances bureaucratiques dues à leur structure organisationnelle.
- Pour tenir compte des spécificités régionales de la demande de transport de marchandises dans le cas d'une unique entreprise ferroviaire supranationale, il faudrait procéder à une séparation régionale des activités commerciales et des processus de production, ce qui imposerait un travail de coordination substantiel. Indépendamment d'une mise en œuvre simplifiée des systèmes de production interopérables et des réductions de coût permises par une politique d'achats commune (accroissement de l'efficacité de production), on ne peut pas exclure des inefficiences supérieures (inefficiences X) au niveau du fonctionnement interne de l'entreprise ferroviaire supranationale (et intégrée verticalement) par rapport à la situation antérieure.
- Le regroupement de plusieurs entreprises ferroviaires à intégration verticale qui appartiennent pour l'essentiel à des États nationaux soulève d'autres questions. Dans quelle mesure l'entreprise ferroviaire supranationale peut-elle mener son activité de façon indépendante ? L'entreprise ferroviaire indépendante peut-elle bénéficier contractuellement de subventions publiques ? Quels sont les critères retenus pour pourvoir les postes de direction de cette nouvelle entreprise ?

Si l'on compare les avantages et les inconvénients d'une entreprise ferroviaire intégrée à l'échelle européenne, on ne trouve pas de raisons convaincantes en faveur de la création d'une entreprise européenne. Il convient de noter en outre que les grandes différences de structure et de performances des chemins de fer nationaux ainsi que les procédures d'harmonisation qu'impliquerait un regroupement, non seulement soulèvent des difficultés considérables, mais encore nécessiteraient beaucoup de temps pour être résolues -- si tant est que l'on parvienne à un résultat positif --. Un délai de 5 à 10 ans n'est sûrement pas exagéré. Compte tenu de la situation critique des chemins de fer européens sur le marché, leur existence pourrait être menacée, si leur restructuration et, par conséquent, les effets attendus de ces mesures étaient repoussés. Pareillement, il faudrait s'attendre à de sérieuses perturbations sur le marché pendant la phase de réorganisation liée à un regroupement. Tout cela milite contre la création d'une entreprise ferroviaire supranationale pour sortir de la crise que traverse le transport de marchandises par fer.

Comme une entreprise de ce type serait composée de sociétés intégrées verticalement, les difficultés d'accès au marché s'en trouveraient sensiblement aggravées pour les entreprises ferroviaires tierces.

Quatrième forme d'intégration : La coopération entre les réseaux ferrés nationaux (c'est-à-dire entre les sociétés qui gèrent les réseaux) offre des possibilités relativement intéressantes d'amélioration de la situation du transport ferroviaire de marchandises sur le marché, compte tenu de l'intensification de la concurrence intramodale. Ce point va être examiné en détail au chapitre suivant.

4. INTÉGRATION DES RÉSEAUX ET CONCURRENCE INTRAMODALE

4.1. Le problème des entreprises ferroviaires intégrées verticalement

La forte croissance prévue du transport européen de marchandises nécessite de stabiliser ou d'augmenter la part de marché du chemin de fer à cause de la capacité des infrastructures et des problèmes environnementaux. Comme la croissance est surtout attendue dans le transport international, c'est à ce niveau qu'il faut éliminer les points faibles.

Un instrument essentiel pour accroître l'attrait du transport de marchandises par chemin de fer consiste à dissocier plus nettement les infrastructures ferroviaires de l'activité de transport. L'intérêt d'une séparation plus nette entre les réseaux et les entreprises de transport ferroviaire qui dominent le marché n'est pas contesté, mais les grandes entreprises ferroviaires intégrées font de la résistance, ce qui n'est pas surprenant. Elles défendent fougueusement leur monopole de réseau. Toutes les études montrent cependant qu'il est très difficile de réglementer efficacement le goulet d'étranglement monopolistique que constitue le réseau ferroviaire, dès lors que le réseau et son exploitation sont intégrés verticalement au sein d'une entreprise ferroviaire qui domine le marché. C'est tout particulièrement le cas lorsque l'on souhaite ouvrir le réseau à des entreprises tierces. On se trouve ici en présence de la problématique de l'"*essential facility*" (infrastructure essentielle) qui fonde la doctrine éponyme dans la jurisprudence américaine N° 1902 de la Cour Suprême des États-Unis (affaire États-Unis d'Amérique contre la *Terminal Railroad Association* de Saint-Louis ; problème du monopole conformément à la Section 2, Loi Sherman).

En vertu de cette doctrine, quatre critères doivent être remplis pour imposer au propriétaire d'une "*essential facility*" de concéder son utilisation à toute autre entreprise ferroviaire aux mêmes conditions que celles consenties à ses propres entreprises (Knieps 1996, p. 128 et suivante) :

- contrôle d'un équipement essentiel par une entreprise monopolistique qui l'utilise aussi pour proposer ses propres services ;
- impossibilité des concurrents de reproduire cet équipement (à un coût raisonnable) ;
- refus de l'autorisation d'accès à cet équipement à des conditions raisonnables ;
- possibilité (technique) de mise à la disposition de cet équipement à la concurrence.

La Conférence Européenne des Ministres des Transports (CEMT) s'est elle aussi exprimée avec insistance en faveur du renforcement de la concurrence intramodale pour revitaliser le transport européen de marchandises par chemin de fer. Elle aborde avec prudence, mais positivement, la question de la séparation du réseau et de l'exploitation : "Toutefois, ces objections contre le libre accès ont moins de poids quand il s'agit de services de transport de fret à séparation verticale dans la mesure où, à elles seules, ces activités (c'est-à-dire tout ce qui n'est pas fourniture d'infrastructure) ne permettent pas de réaliser des économies d'échelle ou de densité dans les mêmes proportions. Il est probable que les avantages tirés de la concurrence priment sur les pertes d'économies d'échelle dans les activités de transport de fret à séparation aussi bien verticale qu'horizontale (et les problèmes de récupération des coûts se posent pour les activités scindées de gestion de l'infrastructure)" (Conférence Européenne des Ministres des Transports 2001, p. 35).

Les réseaux ferrés qui ne sont plus la propriété des entreprises ferroviaires (nationales) dominantes devraient être incités à commercialiser un maximum de services de réseau, c'est-à-dire de kilomètres de voie. Les sociétés de réseau ferré indépendantes seraient ainsi intéressées économiquement à vendre des services de réseau aussi bien aux entreprises de transport ferroviaire nationales dominantes qu'à des entreprises tierces.

4.2. Activités d'intégration des réseaux ferrés comme moyen d'amélioration de la position du transport de fret ferroviaire sur le marché

Les réseaux ferrés indépendants sont eux aussi particulièrement intéressés à mettre en place des structures interopérables au sein des réseaux et entre les réseaux. Les exploitants de réseaux indépendants ont également besoin de développer une coopération étroite pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies de marketing et d'investissement communes.

On note dès à présent les premières tentatives prudentes de ce type d'évolution en Europe occidentale. A côté de la Communauté des chemins de fer européens (CCFE), des exploitants de réseaux ont créé en 2001 l'Association des exploitants de réseaux européens indépendants (EIM), organisation autonome visant à défendre des intérêts qui ne se recoupaient pas avec les objectifs de la CCFE. Cette initiative a été vivement critiquée par la CCFE et l'UIC. Plusieurs réseaux ferrés séparés des entreprises de transport ferroviaires, soit formellement, soit organisationnellement (conformément à la Directive CEE/91/440), n'ont pas eu la possibilité ou l'autorisation d'adhérer à cette association, parce que les réseaux ferrés sont en fait sous la "tutelle" des entreprises ferroviaires intégrées verticalement. L'élément déterminant n'est pas tant la forme juridique des sociétés de réseau ferré que le fait qu'elles sont dominées par la direction de l'entreprise ferroviaire intégrée. On trouve des exemples frappants de ce type de relation en Europe (Allemagne, France, notamment). Ces sociétés n'ont alors pas la possibilité de mener une politique indépendante (prix d'utilisation du réseau, attribution des sillons, investissements dans le réseau). Les risques de discrimination de la part des entreprises ferroviaires historiques à l'égard de leurs concurrents intramodaux sont donc considérables sur le réseau dont elles conservent la maîtrise (jusqu'à présent).

La concurrence intramodale a plus d'importance que la concurrence intermodale dans le secteur ferroviaire. Cette affirmation qui peut paraître surprenante *a priori* s'appuie sur le constat empirique suivant : en dépit de la forte concurrence intermodale qui s'exerce depuis des décennies, principalement de la part du transport routier, mais aussi, dans quelques pays, de la navigation fluviale, les chemins de fer ont peu modifié leurs vieilles habitudes et leur faible efficience n'a pas beaucoup augmenté. En particulier, la coopération internationale des entreprises ferroviaires, qui est importante, ne s'est guère améliorée sur beaucoup de relations de transport de marchandises. Dans le même temps, les besoins de subventions de ces entreprises, dont l'absence menacerait l'existence, n'ont cessé de croître. Dans le cadre de leur politique des transports ou de leur politique budgétaire, les Gouvernements renoncent ou hésitent à prendre des mesures de nature à inverser cette tendance. De leur côté, les entreprises ferroviaires se plaignent des distorsions de concurrence dont elles se disent victimes afin de conserver leurs subventions. Les Gouvernements, qui sont les "propriétaires gérants" de ces entreprises étaient (et sont) attachés à les protéger. En ce sens, l'État-actionnaire participe au déclin constant de la position des chemins de fer sur le marché. Malgré son intensité, la concurrence intermodale ne remplit pas ses fonctions premières. De fait, la manne publique inhibe l'effet de la concurrence.

Dès lors, il n'est pas surprenant, et il est même logique, que la Commission Européenne fasse pression en faveur de l'ouverture des réseaux aux tiers (Livre Blanc de 2001) et que le Parlement Européen et le Conseil des Ministres, après de longs débats, aient adopté des Directives (UE 2001/12-14) pour promouvoir la concurrence intramodale. Les principales caractéristiques positives de la concurrence intramodale dans le secteur ferroviaire peuvent être résumées comme suit :

- des techniques identiques ou modifiées et des structures organisationnelles plus efficaces permettent d'offrir des services de transport par chemin de fer plus attractifs pour le marché ;
- les possibilités de réduction des coûts et d'accroissement de la productivité sont exploitées et leur mise en œuvre a un effet positif sur le marché ;
- l'innovation reprend ses droits ; les entreprises ferroviaires dominantes, en particulier dans le secteur du fret, souffrent d'un déficit d'innovation inquiétant par rapport à leurs concurrents intermodaux que sont la route et la navigation fluviale ;
- les entreprises ferroviaires qui dominent le marché ne peuvent plus prétexter des distorsions de concurrence pour justifier leur mauvaise position en termes de performances et de coûts par rapport à leurs concurrents intramodaux.

Cependant, la concurrence intramodale n'échappera au risque de discrimination que si les réseaux ferrés (*essential facility*) peuvent prendre leurs décisions *de façon indépendante*, c'est-à-dire hors de l'influence des entreprises ferroviaires. Ces décisions concernent :

- l'attribution des sillons ;
- la tarification des sillons ;
- les investissements dans le réseau.

A cet effet, la formulation des Directives UE 2001/12 (article 6) et UE 2001/14 (article 4) est importante et montre la voie à suivre.

4.3. Types de structure des concurrents intramodaux

Les réseaux ferrés qui coopèrent offrent des conditions de production favorables aux concurrents intramodaux. Il est à noter qu'il y aura aussi parmi ces concurrents des entreprises de transport ferroviaire étrangères (qui dominent le marché dans leur pays). Les autres entreprises ferroviaires, qui constituent donc des concurrents intramodaux, sont :

- des chemins de fer d'intérêt régional qui souhaitent étendre leur champ d'action et la gamme de leurs produits ;
- des entreprises ferroviaires nouvelles créées par des chargeurs (entreprises industrielles) et/ou par des commissionnaires en transport, souvent dans le cadre de coopérations entre entreprises ;

- des sociétés de transport combiné, qui créent des entreprises de transport ferroviaire (c'est surtout la qualité de service très insuffisante des sociétés de chemin de fer nationales dominantes qui les incitent à créer des entreprises concurrentes).

Jusqu'à présent, ces concurrents intramodaux occupent surtout le créneau du transport de fret par trains complets, parce qu'il s'agit d'un marché intéressant sur le plan commercial et d'une activité relativement facile à mettre en place sur le plan technique. Ainsi, par exemple, neuf entreprises ferroviaires régionales ont décidé récemment (juin 2002) de coopérer en Allemagne (en Rhénanie du Nord-Westphalie) en constituant l'*Organisation Netzwerk Eisenbahnlogistik NRW – O.N.E. NRW* –, c'est-à-dire l'Organisation de logistique ferroviaire des réseaux de Rhénanie du Nord-Westphalie. Elles envisagent de proposer des services complets également pour le transport de wagons isolés ou de groupes de wagons. Cette organisation dispose de 160 locomotives, de 2 250 wagons, de 6 terminaux et de 14 ports fluviaux (référence bibliographique o.V. 2002, p. 1).

5. COOPÉRATIONS ET ALLIANCES STRATÉGIQUES DANS LE TRANSPORT FERROVIAIRE EUROPÉEN : CHANCES ET RISQUES DE STABILISATION DU MARCHÉ DES CHEMINS DE FER

Le présent chapitre examine plus en détail les stratégies de coopération présentées brièvement au chapitre 3.

Les coopérations nouées entre chemins de fer européens permettent :

- de développer des stratégies coordonnées à l'échelle de l'ensemble des partenaires ;
- d'organiser une politique commune d'achat de matériel roulant ;
- de coordonner leurs actions de marketing ; et
- d'améliorer l'interopérabilité technique.

Ces actions visent en dernier ressort à améliorer la position du transport ferroviaire de marchandises sur le marché.

Dans la mesure où ces entreprises ferroviaires ouvertes à la coopération sont des entreprises de *transport* ferroviaire, il est permis d'espérer que les opportunités offertes par cette coopération pourront être exploitées. Dans ce contexte, une plus forte intégration horizontale des entreprises de transport ferroviaire européennes serait un atout pour éliminer les points noirs logistiques du transport transfrontalier de marchandises par chemin de fer.

En revanche, si la coopération regroupe des entreprises ferroviaires intégrées verticalement, il faut réviser notre jugement. La disponibilité des réseaux nationaux faisant partie intégrante de l'entreprise ferroviaire signifie qu'on est en présence d'une *Essential facility*. Cette structure représente un goulet d'étranglement monopolistique qu'il convient de réguler en interne en cas

d'intégration verticale du réseau et des opérations de transport. Les entrants potentiels, qui jouent un rôle important dans l'accroissement des performances et du pouvoir de marché du système ferroviaire (les entreprises ferroviaires tierces), sont en effet soumis à un *potentiel* de discrimination structuré différemment. Il est important de souligner à cet égard que les *potentiels* de discrimination existants ont toujours une importance économique. C'est la situation interne et externe de l'entreprise qui détermine si ces potentiels sont exploités et comment. Dès lors, peu importe que les entreprises ferroviaires qui sont intégrées verticalement et qui dominent le marché défendent la thèse selon laquelle il n'est pas nécessaire de changer la situation du réseau, parce qu'il n'y a pas eu de plainte au sujet d'agissements discriminatoires. En outre, il existe souvent des relations de dépendance fortement asymétriques entre les entrants potentiels et les chemins de fer historiques dominants. Cette situation dissuade grandement les entreprises concernées de se plaindre officiellement de discrimination et d'introduire des recours.

L'expérience d'autres secteurs économiques (industrie, commerce) en matière de concurrence montre cependant que les potentiels de discrimination sont également exploités, lorsque des situations spécifiques y incitent.

Si l'on met à la place de l'entreprise dominante, on comprendra qu'elle s'emploie à défendre son monopole. C'est ce que montre l'expérience de l'Allemagne où un *holding* ferroviaire particulièrement rigide pilote les activités stratégiques et opérationnelles de toutes les entreprises de la structure et utilise tous les moyens de pression politiques pour conserver la maîtrise monopolistique du réseau.

Quelles en sont les conséquences pour les coopérations, par exemple sous forme d'alliances stratégiques d'entreprises intégrées verticalement ? On ne peut pas comparer avec les alliances nouées dans le secteur aérien, parce que les aéroports sont des structures autonomes.

- Les alliances stratégiques d'entreprises ferroviaires intégrées verticalement poursuivent exclusivement les objectifs spécifiques des entreprises partenaires. C'est également vrai pour la politique en matière de réseau (investissements, qualité de la structure, règles d'accès au réseau, tarifs d'utilisation des sillons horaires), bien que la grande majorité des pays subventionnent largement les réseaux ferroviaires.
- Les alliances stratégiques d'entreprises ferroviaires intégrées verticalement font peser le risque que la politique ferroviaire continue de n'être pensée qu'à travers les chemins de fer (nationaux) qui dominent le marché. Pourtant, ce qui est en cause, c'est le *système* de transport ferroviaire, entre autres parce qu'il faut revitaliser le transport ferroviaire de marchandises. A cet effet, il faut aussi tenir compte des intérêts des autres transporteurs ferroviaires.
- Dans le scénario le plus défavorable – du point de vue macroéconomique –, les alliances stratégiques d'entreprises ferroviaires intégrées verticalement peuvent conduire à mettre en place une politique commune de développement dirigée contre les autres entreprises ferroviaires. Cet objectif pourrait être un motif essentiel pour le lancement de ce type de coopération.

Annexe : la création déjà évoquée de l'Association des exploitants de réseaux européens indépendants (EIM) et ses efforts pour intensifier la coopération ont suscité une vive réaction de la part de la direction du *holding* de la Deutsche Bahn AG, entreprise à forte intégration verticale. Dans un courrier adressé aux directions des entreprises du groupe, constituées en sociétés anonymes

autonomes, il leur est demandé de refuser tout contact avec cette nouvelle association. L'entreprise Netz AG, qui exploite le réseau ferré de la DB AG, est également destinataire de ce courrier. La DB AG est par ailleurs l'entreprise ferroviaire qui a noué le plus d'alliances en Europe.

Cette réaction illustre clairement la sujétion complète de la société du réseau ferré allemand Netz AG, qui est autonome sur le papier, à l'égard de la holding de tête et de ses objectifs stratégiques et opérationnels. Juridiquement, il n'y a rien à redire ; cette initiative met en évidence les potentiels de conflit énormes liés aux entreprises ferroviaires intégrées verticalement. Elle montre aussi l'incompatibilité entre l'esprit et la lettre des Directives CEE 2001/12-14.

6. L'ÉLARGISSEMENT DE L'UNION EUROPÉENNE AUX PAYS D'EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE (PECO) : DE NOUVELLES DIFFICULTÉS POUR LA PLACE DU TRANSPORT FERROVIAIRE DE MARCHANDISES SUR LE MARCHÉ

6.1. Les problèmes de l'élargissement de l'Union Européenne pour le transport ferroviaire

L'adhésion de huit PECO est acquise depuis le 1^{er} mai 2004 (Pologne, Hongrie, République tchèque, Slovaquie, Lituanie, Lettonie, Estonie et Roumanie). La Bulgarie et la Roumanie devraient être candidates à l'adhésion en 2007.

Les problèmes ferroviaires liés à l'adhésion vraisemblablement groupée de 8 pays ont un caractère extraordinaire mais ils ne sont guère traités sur le fond dans le débat politique :

- La répartition modale dans les futurs États membres continuera de se faire au détriment du transport ferroviaire de marchandises en raison de l'effet logistique, de l'effet de la structure des marchandises, du déficit de qualité des entreprises ferroviaires (intégrées verticalement) de ces pays et de la forte concurrence du transport par route en particulier. Les obstacles à la compétitivité des chemins de fer des PECO sont multiples et très divers. Brown en livre un panorama impressionnant (2002, p. 98).
- Dans les échanges PECO-Union Européenne, les distances en jeu sont *a priori* favorables au transport ferroviaire, mais il y a lieu de se demander si l'offre du transport ferroviaire de marchandises permettra à ce mode de bien saisir toutes les opportunités. L'expérience de l'Union Européenne appelle à s'interroger. Il ne faut pas oublier qu'une partie des transports à longue distance peut aussi être assurée par du cabotage maritime.
- La faible place que les chemins de fer occupent sur le marché du transport de fret transfrontalier dans les pays d'Europe occidentale résulte également du manque de coopération entre les entreprises ferroviaires, dont la plupart sont intégrées verticalement (interopérabilité technique et organisationnelle insuffisante, cultures d'entreprise divergentes, politiques ferroviaires différentes des États actionnaires). L'élargissement de l'Union Européenne qui a accueilli en 2004 jusqu'à 8 nouveaux États tous dotés de sociétés

de chemins de fer intégrées verticalement compliquera l'harmonisation des conditions de production techniques et organisationnelles qui est nécessaire pour améliorer la position du chemin de fer sur le marché du transport de fret.

- L'intégration verticale des sociétés de chemins de fer des PECO doit être réformée. "En modifiant la structure des chemins de fer, on marquera mieux la séparation entre les infrastructures et l'activité de transport. Comme à l'Ouest, cette séparation constitue l'unique moyen d'assurer une juste concurrence pour les entreprises ferroviaires qui n'appartiennent pas à l'État. La concurrence entre ces entreprises et les sociétés de chemins de fer historiques est censée améliorer la qualité et diminuer les coûts, donc réduire les prix pour l'utilisateur." (Siegmann 2002, p. 17).
- Par ailleurs, les chemins de fer des futurs États membres doivent combler un retard d'investissement considérable s'ils veulent être à même d'offrir des services concurrentiels sur le plan de la qualité. Le besoin d'investissement est évalué à 37 119 milliards EUR (10 PECO) pour les seules infrastructures (rapport TINA de 1999, p. 54). La Pologne, principal partenaire pour le transport ferroviaire, représente à elle seule près de 40 pour cent de ces besoins de restructuration, soit 14 612 milliards EUR. Même les chemins de fer d'Europe de l'Ouest ont encore des difficultés pour mener une politique orientée sur le marché, notamment en raison des structures d'organisation bureaucratiques des grandes entreprises ferroviaires. Ce problème est encore plus aigu pour les chemins de fer des pays candidats à l'adhésion.

6.2. Développements favorables à la résolution des problèmes

De gros risques font donc obstacle à une coopération efficace des entreprises ferroviaires après l'élargissement de l'Union Européenne. Deux développements sont susceptibles de faciliter la résolution des problèmes :

- Création de sociétés autonomes pour séparer les réseaux des entreprises ferroviaires et mise en place d'une structure de coopération chargée de la politique d'investissement, du développement de l'interopérabilité des infrastructures, de l'ouverture des réseaux à toutes les entreprises de transport ferroviaire agréées, du développement d'un système de tarification des sillons horaires approprié (harmonisation de la méthode de calcul), de l'introduction d'une gestion de la qualité du réseau et de l'élaboration de concepts de marketing pour optimiser l'utilisation du réseau.
- Création de conditions propices à l'utilisation du réseau, en particulier pour les entreprises tierces également. La créativité et l'organisation souple de ces entreprises, combinées à des structures de coûts souvent bien plus favorables que celles des compagnies de chemins de fer qui dominent le marché, permettent d'offrir des services de transport de marchandises par fer attractifs. La concurrence intermodale dans le transport de fret fait en outre peser une pression supplémentaire sur les opérateurs historiques qui sont incités à améliorer la qualité de leur offre en fonction des besoins de la clientèle. Ce processus important pour le transport ferroviaire de marchandises est cependant durablement entravé par la présence des réseaux au sein des entreprises ferroviaires intégrées verticalement.

Dans l'intérêt de la stabilisation du marché du transport ferroviaire de marchandises dans les PECO, il faut s'assurer que ce ne sont pas les compagnies de chemins de fer historiques qui définissent le contenu et le calendrier de la réforme des chemins de fer. "Dans ce sens, la Table Ronde a estimé que l'on devait prendre des mesures pour favoriser les nouvelles entreprises sur les réseaux, tout à l'inverse d'un processus de droits acquis en faveur des entreprises publiques préexistantes." (Conférence Européenne des Ministres des Transports (2002), p. 136).

Cela signifie aussi, dans l'optique de l'élargissement, que les chances du transport ferroviaire de marchandises ne résident pas dans des entreprises intégrées verticalement qui s'efforcent de coopérer au maintien de leurs monopoles partiels sur les réseaux. Il faut des gestionnaires de réseaux indépendants des entreprises de transport ferroviaire, qui s'emploient à faire avancer la nécessaire intégration des réseaux et qui facilitent l'accès des tiers au marché en éliminant les potentiels de discrimination. La détention monopolistique d'une infrastructure essentielle par une entreprise sur le marché du transport constitue un obstacle majeur à l'accès des concurrents à ce marché.

7. CONCLUSIONS

7.1. Changements fondamentaux nécessaires de la politique ferroviaire

Si les pays d'Europe occidentale poursuivaient la politique ferroviaire qu'ils mènent actuellement, l'existence même du transport ferroviaire de marchandises serait menacée. Les mesures de restructuration partielles prises dans quelques pays doivent être complétées par des actions qui améliorent de façon durable les structures de coûts, les performances et, par conséquent, la place des chemins de fer sur le marché du transport transfrontalier de marchandises.

L'intégration des chemins de fer pour améliorer la situation du transport ferroviaire de marchandises doit se fonder sur une approche différenciée des prestations de transport, d'une part, et des services de réseau, d'autre part.

Des programmes de coopération entre entreprises de transport ferroviaire de fret desservant des zones différentes, le cas échéant sous forme de sociétés communes dédiées à des services spécialisées ou à des zones déterminées, facilitent la nécessaire harmonisation de la gestion stratégique et opérationnelle. Ces initiatives contribuent à améliorer l'interopérabilité du matériel roulant. D'autres initiatives peuvent concerner le développement de systèmes de suivi du déroulement du transport ("*tracking & tracing*") ou les achats groupés de matériel roulant.

La séparation des activités de transport et de gestion du réseau est particulièrement importante. Les *potentiels* de discrimination à l'égard de concurrents sont considérables et les organismes externes ne sont pas en mesure de vérifier avec suffisamment d'acuité si ces potentiels sont mis en œuvre. Ce constat, qui repose sur les principes de la concurrence, vient sanctionner l'incapacité et le manque de volonté des sociétés nationales de chemins de fer (ou des entreprises ferroviaires dominantes) intégrées verticalement de proposer des services de transport de marchandises nationaux et surtout

internationaux compétitifs. Les chemins de fer intégrés verticalement n'ont pas fait leurs preuves. Dès lors, les tentatives répétées et souvent agressives des entreprises ferroviaires historiques visant à préserver leur position monopolistique de prestataires de services de réseau ne sont pas convaincantes.

C'est l'intégration des gestionnaires de réseau qui représente une grande opportunité et même une nécessité. Les formes que peut prendre la séparation de ces réseaux des entreprises intégrées verticalement sont multiples. L'échec de Railtrack au Royaume-Uni ne peut servir de contre-exemple en raison des erreurs de décision fondamentales qui ont été commises (Böttger 2002, pp. 273-277).

Les gestionnaires de réseau ont tout intérêt à utiliser leur réseau au maximum de sa capacité et à s'ouvrir à la coopération internationale en raison de la grande importance du transport international de marchandises. Les stratégies de développement et les normes techniques peuvent faire l'objet d'une planification et d'une réalisation intégrées. Dans ce cadre, les gestionnaires de réseau peuvent (et doivent) associer les utilisateurs, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises de transport ferroviaires.

Il reste à examiner si cette coopération intégratrice pourrait aboutir à regrouper les gestionnaires de réseau nationaux au-delà des frontières nationales. Les subventions considérables versées par les États aux réseaux ferroviaires, sans lesquelles les gestionnaires de réseaux à importants effets de densité et d'échelle ne pourraient pas couvrir leurs dépenses d'exploitation, ne plaident pas en faveur d'une telle solution.

Pareillement, si l'on considère l'élargissement prochain de l'Union Européenne, la coopération intégratrice semble l'option la plus prometteuse. Si l'on confie le développement du marché aux entreprises ferroviaires intégrées verticalement, les perspectives d'avenir des chemins de fer des futurs États membres paraissent peu réjouissantes pour le transport de marchandises, tant sur leur marché intérieur que dans les échanges, en particulier avec les États membres actuels de l'Union Européenne.

7.2. L'accroissement de la pression fiscale sur la concurrence ne favorise pas l'intégration du transport de marchandises par chemin de fer

Jusqu'à ce stade des réflexions, on ne s'est pas demandé si l'augmentation des subventions publiques ou l'alourdissement de la fiscalité applicable aux concurrents que sont la route et la navigation fluviale permettrait de mieux intégrer le transport ferroviaire dans les marchés de fret.

Pour ce qui est d'un accroissement des subventions, la question ne semble pas pertinente, si l'on considère que l'octroi d'importants crédits publics aux chemins de fer pendant des dizaines d'années s'est accompagné d'un recul régulier des parts de marché. Ainsi, en Allemagne, la DB AG reçoit actuellement 4.6 milliards EUR de subventions annuelles provenant du budget de l'État, auxquels s'ajoutent quelque 4.2 milliards EUR par an au titre de crédits de régionalisation visant à financer le transport de voyageurs à courte distance (contrats publics). Par ailleurs, le *Bundeseisenbahnvermögen* consomme annuellement 6.1 à 6.3 milliards EUR pour la couverture des charges financières que la réforme des chemins de fer fédéraux de 1994 a enlevées à la DB AG pour les transférer à ce fonds. En outre, les *Länder* versent aussi des subventions pour financer les voitures assurant les transports régionaux de voyageurs (Aberle/Zeike 2001). Enfin, de nombreux *Länder* ont pris des mesures de restructuration des chemins de fer régionaux qui sollicitent considérablement les recettes fiscales.

Depuis de nombreuses années, les entreprises ferroviaires intégrées verticalement réclament régulièrement un alourdissement de la fiscalité des concurrents intermodaux. Les Gouvernements, qui sont les propriétaires des sociétés de chemins de fer dominantes, sont souvent sensibles à ces demandes. La Commission Européenne elle-même voit un important instrument de régulation dans l'augmentation des charges qui pèsent sur le transport (lourd) de marchandises par route.

Nous n'adhérons pas du tout à cette approche. Ce n'est qu'en améliorant fortement la qualité de l'offre que l'on intégrera mieux les chemins de fer dans les marchés en forte croissance du transport de marchandises. C'est particulièrement vrai pour les transports internationaux, mais c'est précisément là que pèchent le plus les entreprises ferroviaires intégrées verticalement qui ont un champ d'action national. Tous les programmes concernant le réseau transeuropéen (TEN) ou visant à instaurer l'interopérabilité ou des "*freightways*" se sont révélés fastidieux et très peu efficaces.

Il ne faut pas oublier non plus que les spécificités du système ferroviaire ne permettent de répondre qu'imparfaitement aux exigences de qualité des chargeurs qui se sont considérablement accrues. L'intégration des entreprises de transport ferroviaire, d'une part, et des gestionnaires de réseau, d'autre part, peuvent cependant contribuer à réduire l'écart existant entre les exigences des chargeurs et la qualité de l'offre du chemin de fer.

BIBLIOGRAPHIE

- Aberle, G. (2000) : *Transportwirtschaft. Einzelwirtschaftliche und gesamtwirtschaftliche Grundlagen*, 3. Aufl., München-Wien.
- Aberle, G., Zeike, O. (2001) : *Die Bahnstrukturreform 1994. Erfolg oder Misserfolg ?*, München.
- Baum, H., Heibach, M. (1999) : *Entkopplung von Verkehrsentwicklung und Wirtschaftswachstum*. Untersuchung im Auftrag des Deutschen Verkehrsforums, Bonn.
- Böttger, Chr. (2002) : *Das Insolvenzverfahren der Railtrack. Mögliche Lehren aus der Krise der britischen Eisenbahnprivatisierung*, Internationales Verkehrswesen (54), S. 273-277.
- Brown, M. (2002) : *L'avenir du transport ferroviaire en Europe centrale et orientale*, Table Ronde 120 de la CEMT : Quel rôle pour les chemins de fer en Europe de l'Est ?, Paris, pp. 97-139.
- Commission Européenne (2001) : *Livre Blanc de la politique européenne des transports à l'horizon 2010*, Doc. Com/2001/370, Bruxelles.
- Commission Européenne (2001) : *Statistiques 2000 du transport dans l'Union Européenne*, Luxembourg.
- Conférence Européenne des Ministres des Transports (2001) : *La réforme ferroviaire – Réglementation des marchés de transport de marchandises*, Paris.
- Jäntschi-Haucke, K. (1991) : *Zusammenarbeit europäischer Eisenbahnen im internationalen Schienenverkehr im Hinblick auf eine Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit*, München.
- Knieps, G. (1996) : *Wettbewerb in Netzen. Reformpotentiale in den Sektoren Eisenbahn und Luftverkehr*, Tübingen.
- o.V. (2002) : *Bahnkooperation One*. NRW startet, Deutsche Verkehrs-Zeitung Nr. 69 (56), S. 1.
- Prognos AG (2002) : *Prognos European Transport Report*, Basel.
- Rommerskirchen, St. (1999) : *Entkopplung des Wachstums von Wirtschaft und Verkehr ?*, Internationales Verkehrswesen (51), S. 231-236.
- Siegmann, J. (2002) : *Quel rôle pour les chemins de fer en Europe de l'Est ?*, CEMT, Table Ronde 120, pp. 5-24.
- TINA Secretariat (1999) : *Transport Infrastructure Needs Assessment, Final Report*, Vienna.

Sergio BOLOGNA
Vice Président de l'Association Italienne de Logistique
et de Supply Chain Management
Milan
Italie

LES ACTEURS DU MARCHÉ DU TRANSPORT FERROVIAIRE FACE A LA LIBÉRALISATION

SOMMAIRE

INTRODUCTION	32
1. LES ACQUISITIONS DES COMPAGNIES FERROVIAIRES NATIONALES DANS L'UNIVERS DES ENTREPRISES DES SERVICES LOGISTIQUES POUR COMPTE D'AUTRUI ET DES SERVICES DE DISTRIBUTION PAR ROUTE	35
1.1. La réorganisation interne des compagnies ferroviaires dans le secteur fret	36
1.2. La position des compagnies ferroviaires dans les services logistiques qui concernent les transports conventionnels	37
1.3. La ressource fondamentale dans le trafic conventionnel : le wagon spécialisé	38
1.4. Les sociétés propriétaires de wagons privés entre logistique et location	39
1.5. La spécialisation du matériel roulant et la fabrication d'outils dédiés	40
1.6. Les sociétés de location pure	41
1.7. La réglementation des standards techniques	42
1.8. Le passage du régime obligatoire au régime contractuel	43
1.9. L'Agence Ferroviaire Européenne (ERA, <i>European Railway Agency</i>) et l'Agence Européenne pour l'Interopérabilité Ferroviaire	44
2. LE TRANSPORT INTERMODAL DE CAISSES MOBILES, SEMI-REMORQUES ET POIDS LOURDS	45
2.1. Le trafic intermodal	45
2.2. Le choix de l'Autoroute Roulante	47
3. LE TRANSPORT FERROVIAIRE DE CONTENEURS MARITIMES	50
3.1. L'univers des acteurs s'est enrichi	50
3.2. Les manutentionnaires (<i>terminal operators</i> ou <i>stevedore company</i>)	53
3.3. Les compagnies maritimes	55
3.4. Les spécialistes de transport combiné rail route	56
3.5. La compétition du cabotage maritime intraeuropéen	58
CONCLUSIONS	60
BIBLIOGRAPHIE	61

Milan, juillet 2002

REMERCIEMENTS

Je suis reconnaissant aux nombreuses personnalités qui ont accepté de me rencontrer et de répondre à mes questions concernant les arguments traités dans ce papier et notamment à: M. Giancarlo Cimoli (Ferrovie dello Stato), M. Roberto Renon (Trenitalia), M. Bernd Malmström (DB Cargo), M. Giancarlo Laguzzi (Trenitalia Cargo), M. Eugenio Muzio (Cemat), M. Theo Allemann (Hupac Intermodal), M. Bruno Malis (ICF), M. Livio Ambrogio (Ambrogio Intermodal), M. Hanspeter Born (VAP), M. Ezio Marone (Danzas Italie), M. Gianfranco Boschetti (ABX Logistics), M. Walter Leopardi (SITFA), M. Frank Straube (BVL), M. Sebastiano Grasso (Sogemar), M. Mauro Pessano (Eurogate/Contship), M. Andrea Pezzoli (Italian Antitrust Authority).

Le staff de Trenitalia Cargo a mis à ma disposition de nombreux documents et m'a donné des informations très riches. Je voudrais lui exprimer ma reconnaissance.

INTRODUCTION

L'attention des experts a été attirée au cours des dernières années surtout sur les problèmes concernant les règles de la concurrence et notamment les règles concernant le libre accès au réseau. L'attention des autorités européennes et des Gouvernements par contre s'est figée sur les effets que la libéralisation du transport ferroviaire des marchandises a eus et pourront avoir sur le rééquilibrage des modes de transport. Des prises de position importantes de la part des Autorités Antitrust européennes, comme le discours de M. Monti le 21 mai de cette année à l'Assemblée de l'UNIFE, mettent en évidence que la nouvelle phase de la libéralisation, y compris la rédaction du troisième paquet ferroviaire, sera marquée par un rapport très étroit entre les mesures de réglementation du marché et les résultats qu'on attend du point de vue du rééquilibrage modal. Dans cette nouvelle phase le problème central sera : comment abattre les barrières économiques à l'entrée des nouvelles entreprises ferroviaires ?

La grande ampleur prise par le débat sur la libéralisation du marché ferroviaire a eu comme conséquence que la clé d'interprétation adoptée par les observateurs des événements du marché ferroviaire soit caractérisée par un certain schématisme : d'un côté, les compagnies ferroviaires nationales qui défendent leur forteresse et de l'autre, les nouveaux entrants qui assiègent. Dans ce schéma, on risque, non seulement de perdre la complexité des problèmes, mais surtout de ne pas poser la question fondamentale : le transport ferroviaire comme tel, en tant qu'outil du processus général de production/distribution est-il dans une phase d'innovation telle que sa façon de fonctionner et donc sa productivité vont s'améliorer radicalement, ou doit-on s'attendre simplement à voir jouer de nouveaux acteurs sur une vieille scène de théâtre ? Et les comportements des acteurs sont ils caractérisés par une tendance à l'innovation radicale ou simplement par l'optimisation des techniques et des systèmes d'organisation traditionnels ? Quand on pose des questions de ce genre, on s'aperçoit que l'angle visuel qui pourrait nous donner des réponses est celui qui prend en considération le dilemme devant lequel se trouvent les compagnies ferroviaires nationales et les acteurs majeurs du marché, c'est-à-dire : quel est mon cœur de métier ? L'importance donnée au libre accès des sociétés de traction a dans une certaine mesure réduit la question à l'essentiel. La traction est-elle le cœur de métier d'une compagnie ferroviaire ? En plus, les barrières à l'entrée, au niveau de traction sont les barrières qu'il faut démanteler, ou y a-t-il d'autres barrières aussi importantes ? La traction est-elle le terrain privilégié de l'innovation ?

Dans ce papier, on voudrait essayer de donner une contribution à la discussion à partir d'un contexte qui par nature contient une problématique plus complexe, celle des services logistiques pour compte d'autrui. Il est évident que, dans l'analyse des comportements des acteurs, il sera difficile de se soustraire à l'image du siège de la forteresse, il faut quand même payer le tribut à la *communis opinio*.

Au niveau des services logistiques pour compte d'autrui, le phénomène qui a marqué le plus profondément les rapports entre les acteurs a été le passage de la logistique d'entreprise au *Supply Chain Management* (SCM), c'est-à-dire passer d'un système centré sur l'optimisation et la rationalisation des flux à l'intérieur d'une chaîne de production/distribution à un système centré sur l'intégration des procédés des différents acteurs, une fois que les techniques opérationnelles ont atteint

une certaine standardisation. Dans la logistique d'entreprise, les techniques opérationnelles jouaient encore un rôle fondamental, l'optimisation des flux voulait aboutir à un *pipeline* unitaire ; dans le SCM l'ensemble du processus est segmenté, les différents acteurs ont des fonctions spécifiques et le principal effort, même au niveau des technologies, est concentré sur l'intégration des procédés des acteurs.

Ce passage de la logistique d'entreprise au SCM n'aurait pas pu se réaliser sans une externalisation accrue des fonctions, c'est-à-dire sans l'*outsourcing*, qui a pris une accélération plus accentuée dans la décennie qui vient de se terminer.

Comme conséquence, le marché des services logistiques a vu la naissance de nouveaux acteurs. D'une part, certains sont sortis des anciennes professions du transport de marchandises, comme les maisons d'expéditions (*forwarders*), d'autre part, certains se sont qualifiés comme spécialistes d'un segment de la chaîne ou d'une filière particulière. On a vu la naissance d'un système complexe et articulé de différents profils d'entreprises qui auparavant n'étaient pas connus (qu'on pense simplement aux spécialistes de l'immobilier logistique), tandis que les services informatiques, devenus toujours plus articulés et performants, ont commencé à se concentrer toujours plus sur l'intégration des systèmes. La question «quel est mon *core business*» bouleverse tous les acteurs.

Les rapports de l'*outsourcing* sont réglés par des contrats. Une analyse des contrats les plus utilisés nous fait voir que l'externalisation des services logistiques peut être:

- globale (dans la minorité des cas) ;
- partielle (dans la grande majorité des cas).

Partielle veut dire que seulement un segment de la chaîne, par exemple la distribution du produit jusqu'au point de vente, est externalisé ou que ce segment même est confié à plusieurs opérateurs, selon les marchés (par exemple un pour l'Europe, un deuxième pour les États-Unis).

Mais tant dans l'externalisation globale que partielle, le contrat normalement prévoit un ensemble de services intégrés, un *paquet*. L'avantage qu'en attend de l'industrie des prestataires des services logistiques est :

- la réduction des coûts logistiques ;
- une meilleure performance du système dans son ensemble ;
- un meilleur service au client ;
- une maîtrise plus en profondeur des éléments critiques.

Le prestataire de services logistiques pour sa part en attend surtout la fidélisation du client, ce qui lui permettra d'effectuer des investissements (par exemple en centres de stockage/distribution) à long terme et d'optimiser les ressources dédiées au client.

Quel est le rôle que joue le transport dans les contrats d'*outsourcing* ?

Il s'avère que dans la composition des principaux postes qui forment l'ensemble d'un service logistique et qui sont, en schématisant à l'extrême, au nombre de cinq (administration, gestion des ordres/*customer service*, entreposage, gestion des stocks, transport), quatre ont atteint un niveau de standardisation tel que leur coût ne peut pas donner lieu à des offres très différentes en termes de prix proposés au client par les prestataires des services logistiques.

Ceux-ci sont obligés de s'appuyer sur la flexibilité des prix de transport pour pouvoir avancer une proposition compétitive par rapport aux concurrents.

Les contrats d'*outsourcing* se structurent alors autour d'un paquet global négocié avec le client et des contrats de sous-traitance négociés entre le titulaire du contrat et les sous traitants du transport. Les acteurs qui dans la hiérarchie de ces contrats se trouvent dans la position de sous-traitants de traction -- enfin il s'agit de leur rôle -- ont moins de possibilité de jouer en autonomie sur le marché des services logistiques et sont les plus faibles par rapport à la concurrence.

Les compagnies ferroviaires, on parle ici des *flag carriers*, risquent de se trouver dans cette situation de sous-traitants. Quand elles étaient des monopolistes, le problème n'était pas si aigu, mais maintenant qu'elles se trouvent attaquées par les compagnies *new entrants* sur le seul terrain sur lequel elles peuvent jouer un rôle parmi les acteurs du marché de la logistique pour compte d'autrui, celui des *hauliers*, elles sont obligées à réagir d'une façon différente.

Selon l'opinion de beaucoup des managers des divisions Cargo des compagnies ferroviaires – ou des sociétés cargo là où elles ont été constituées - c'est le dilemme que leur pose la libéralisation des services ferroviaires, entendus comme services de traction.

Une fois que la traction peut être proposée à des prix inférieurs, qu'est-ce qui nous reste ? Une fois que les *new entrants* pourront jouer un rôle au niveau du seul poste de coûts logistiques encore flexible, elles deviendront les interlocuteurs privilégiés des prestataires des services logistiques.

Vu de l'extérieur, le problème ne semble pas être tellement important aujourd'hui : les nouvelles sociétés de traction ferroviaire s'engagent pour la plupart dans les trafics intermodaux, où les trains *shuttle point-to-point* présentent des risques inférieurs par rapport aux services de wagon isolé.

Vu de l'intérieur, c'est-à-dire du point de vue des compagnies ferroviaires nationales menacées par la libéralisation, le contexte que l'on vient de décrire et la logique qui le soutient peut nous fournir un outil interprétatif pour comprendre les dernières démarches des *flag carriers* (que l'on pense seulement à l'OPA de DB Cargo sur le groupe Stinnes, dont au moment de la rédaction de ce rapport on attend les suites, une fois que les autorités antitrust se seront prononcées).

1. LES ACQUISITIONS DES COMPAGNIES FERROVIAIRES NATIONALES DANS L'UNIVERS DES ENTREPRISES DES SERVICES LOGISTIQUES POUR COMPTE D'AUTRUI ET DES SERVICES DE DISTRIBUTION PAR ROUTE

On pourrait objecter à cette interprétation l'argument selon lequel les compagnies ferroviaires, bien avant que la libéralisation puisse produire ses effets, avaient déjà poursuivi une stratégie visant à la constitution de grands agglomérats d'entreprises de services logistiques et de distribution, dont les exemples les plus importants sont le cas de SNCF-Géodis et SNCB-ABX. Il paraît à l'auteur de ce rapport que la logique selon laquelle les acquisitions ont été effectuées correspondait plutôt, d'une part, à la perspective d'exercer un contrôle sur l'économie du transport routier, et d'autre part à une

logique d'investissement dans un marché dont les perspectives étaient prometteuses, bien plus qu'à une logique d'intégration des services visant à jouer un rôle important dans le marché des gros contrats d'*outsourcing* à long terme.

Les acquisitions ainsi portées à terme n'ont pas toujours donné des résultats positifs, que l'on pense seulement au rachat de Bahntrans de la part d'ABX ou de United Distribution de la part de Géodis, et l'utilisation de ressources destinées au redressement des activités du *core business* pour l'acquisition de sociétés de logistiques a donné lieu à des prises de position de la part des Gouvernements qui ont obligé les compagnies à être plus prudentes ou à suivre des démarches différentes, voire des réorganisations et restructurations (le cas SNCB-ABX, qui a provoqué les prises de position du Ministère belge des Transports, est le plus significatif).

Mais, même si l'interprétation qu'on en a donnée peut sembler forcée, il nous paraît que la logique selon laquelle les compagnies ferroviaires poursuivront leurs efforts de gagner du terrain dans le marché de la logistique pour compte d'autrui ne peut être qu'une logique d'intégration beaucoup plus forte et plus spécialisée au niveau du produit entre le *core business* du transport ferroviaire et les activités exercées par les sociétés contrôlées, ce qui signifie d'abord travailler surtout sur l'intégration des systèmes informatiques et sur l'interopérabilité dans ce domaine. Un problème, celui de l'interopérabilité au niveau informatique, que l'on pense seulement au suivi de la marchandise dans le trafic dit «conventionnel» international -- qui devient plus difficile à résoudre une fois que les *flag carriers* sont en compétition entre eux sur les différents marchés nationaux et que la libéralisation a remis en cause des problèmes de coopération entre réseaux -- comme l'obligation d'accepter un transport organisé par un autre réseau et de prendre en charge les responsabilités juridiques et financières que cela comporte au niveau des systèmes d'assurances, etc.

1.1. La réorganisation interne des compagnies ferroviaires dans le secteur fret

Pour avoir un rapport plus étroit avec les spécificités des différentes filières logistiques, pour pouvoir maîtriser mieux l'environnement compétitif, pour essayer de mettre en action un marketing plus ciblé, pour pouvoir enfin commencer à maîtriser les coûts et la rentabilité du service, les divisions fret des compagnies ferroviaires (ou leurs sociétés, là où le processus d'autonomisation est avancé) ont réorganisé leurs services en *Business Units*.

Trenitalia Division fret est articulée en six *Business Units* (sidérurgie, chimie, transport combiné, *automotive* et Administration Publique, international, marchandises diverses), SBB Cargo, qui est une société indépendante, est articulée en sept BU, qui correspondent aux grandes filières de produit (biens de grande consommation, produits chimiques, matériaux de construction, produits agro-alimentaires, produits de la sidérurgie, bois et papier, transports spéciaux). Plus ou moins, on trouve la même subdivision chez DB Cargo ou au sein d'autres compagnies. Si cette démarche était simplement une mesure de façade, elle n'aurait aucun intérêt, l'expérience nous montre au contraire que les aspects positifs sont, outre une attention plus forte au client, un rapport plus étroit entre la structure commerciale et la structure de production qui est la base pour pouvoir enfin maîtriser les coûts. Ce processus de réorganisation devrait aboutir, selon l'opinion de quelques uns, à une véritable allocation du matériel roulant, des locomotives et wagons, pour obtenir une maîtrise des coûts plus fiable et pour pouvoir rendre un service personnalisé, et enfin à une apparition d'entités autonomes. Chaque *Business Units* deviendrait ainsi un opérateur indépendant spécialisé sur la logistique de filières de compétence, éventuellement avec la participation du privé ou avec l'intégration des ressources provenant des sociétés contrôlées. Pour le moment, une évolution de ce genre ne semble pas être à

l'ordre du jour et donc le problème de l'intégration des ressources et des systèmes reste ouverts. L'intégration des ressources est justement le premier terrain sur lequel on pourrait voir des innovations importantes.

1.2. La position des compagnies ferroviaires dans les services logistiques qui concernent les transports conventionnels

Le transport ferroviaire se partage entre le transport à techniques conventionnelles, ou à wagon isolé (*Wagenladung*), et le transport intermodal. Les caractéristiques de ces deux segments sont très différentes, non seulement au niveau technique, mais encore bien plus au niveau :

- de l'organisation de la chaîne logistique ;
- du profil des acteurs qui sont concernés ;
- des rapports entre ces mêmes acteurs ;

et donc des effets que la libéralisation du marché et l'apparition de nouvelles sociétés de traction ferroviaire peuvent produire dans l'un ou l'autre segment.

Ce paragraphe est dédié à la problématique du transport conventionnel, qui concerne des marchés comme les produits sidérurgiques, chimiques, alimentaires, énergétiques, des véhicules neufs, de la filière *paper & wood*, etc.

L'aspect qui rend très différents les services ferroviaires conventionnels des services intermodaux est le rapport entre les compagnies ferroviaires et les usagers. Il s'agit d'un rapport direct dont l'infrastructure fondamentale est représentée par la voie de raccordement, c'est-à-dire par un outil qui met en contact direct la structure de production de l'utilisateur avec la structure de production de la compagnie ferroviaire. Les opérations de chargement/déchargement et les conditions nécessaires pour les réaliser avec efficacité (configuration des quais, typologie appropriée des wagons, performance des outils de manutention) exigent un rapport très étroit au niveau opérationnel entre le personnel de l'utilisateur et le personnel de la compagnie ferroviaire.

Ce genre de «fusion» entre une structure et l'autre a contribué à la fidélisation de la clientèle des compagnies ferroviaires. Les segments de transport confiés au système ferroviaire sont moins exposés à la concurrence de la route que le transport intermodal, une bonne partie du trafic concerne les relations interusines, les parcours de raccordement à raccordement sont les plus fréquents. La possibilité de réaliser des transports sans rupture de charge -- au contraire des transport intermodaux qui nécessitent toujours des parcours routiers d'acheminement -- a contribué à rendre rentable le transport conventionnel, par contre cette rentabilité est remise en cause par le fait que la grande majorité de ces transports est à sens unique et que le retour à vide devient une constante.

La tendance à l'*outsourcing* a produit, à ce niveau, le même phénomène de séparation entre la compagnie ferroviaire et l'utilisateur, dont on vient de parler, et accru l'importance du rôle des prestataires de services logistiques. Plus précisément, la tendance à l'*outsourcing* a donné plus d'autonomie au rôle des entreprises spécialisées qui depuis longtemps s'étaient développées dans les différents segments de marché, souvent créées par l'industrie même par l'intermédiaire de désintégrations verticales de celle-ci, mais en donnera surtout à ceux qui maîtrisent la ressource fondamentale de ce genre de trafic, c'est-à-dire le wagon. On peut donc dire que les acteurs fondamentaux dans le transport ferroviaire conventionnel sont, à part les industries évidemment (qui sont souvent aussi propriétaires des voies de raccordement), les grandes maisons d'expédition devenues opérateurs logistiques *Generalisten*, pour utiliser le mot allemand qui représente mieux leur

rôle, les sociétés propriétaires de wagons spécialisés et les compagnies ferroviaires. Les quatre catégories d'acteurs que l'on vient de nommer n'étaient pas en compétition, parce qu'ils occupaient, chacun pour soi, un segment de la division du travail. Le développement de l'*outsourcing*, qui demande aux prestataires de services un paquet de services intégrés, parmi lesquels certains n'appartiennent pas à la tradition des *best practices* de chacun des acteurs, les a poussés vers la compétition. Au fond, la conséquence la plus marquante de l'*outsourcing* et de la logique qu'il sous-tend est d'avoir obligé les acteurs à «sortir de leur peau», c'est-à-dire de ne plus accepter la tranquillité de la division du travail. Mais justement, pour cette raison, la question du cœur du métier devient une question troublante.

On en revient donc à l'hypothèse de fond qu'on avait exposée au début et qui peut maintenant mieux être formulée avec la proposition : *la compétition accrue entre les acteurs du marché ferroviaire dépend également des phénomènes qui se sont vérifiés au niveau du marché de la logistique et de la libéralisation des services de traction*, ou, pour utiliser une autre formulation, *la libéralisation a contribué à faire exploser une obligation de concurrence qui était déjà inscrite dans les tendances de l'outsourcing*. Il serait complètement hors de la réalité de considérer la libéralisation comme le seul élément qui peut expliquer la compétition accrue dans le marché ferroviaire ou l'ampleur des initiatives prises par les acteurs. Si on garde ce point de vue limité, on serait obligé à donner de l'importance uniquement à la compétition entre nouveaux entrants et compagnies ferroviaires nationales, tandis que le terrain sur lequel se joue aujourd'hui la concurrence au niveau du marché des services ferroviaires pour le transport des marchandises est beaucoup plus complexe et articulé.

1.3. La ressource fondamentale dans le trafic conventionnel : le wagon spécialisé

La disponibilité d'une traction à des conditions économiques plus favorables que celles proposées par les transporteurs historiques n'apporte pas une solution aux problèmes devant lesquels se trouve un acteur du marché qui veut jouer un rôle capable de lui assurer la fidélité du client.

Commençons en considérant que la ressource fondamentale du trafic ferroviaire conventionnel est le wagon spécialisé. Par conséquent, l'acteur qui maîtrise cette ressource est à même d'exercer une position dominante sur le marché. Suivant cette assertion, les compagnies ferroviaires *flag carrier* ont intensifié les acquisitions de sociétés propriétaires de parcs de wagons : la SNCF s'est assurée le contrôle de Ermewa, DB Cargo a racheté de nombreuses compagnies privées propriétaires de wagons ou les parcs de wagons des industries dans le segment de l'automobile (Opel). Dans le segment du transport de véhicules neufs, parmi les premières quatre sociétés propriétaires de wagons, ATG, avec plus de 7 000 unités, est contrôlée par DB, STVA est contrôlée par SNCF, Gefco est contrôlé par le groupe de producteurs PSA (Peugeot-Citroën) et seulement la quatrième, SITFA, qui dispose d'un parc de 2 400 wagons après le rachat de Brambles Italie, pourrait jouer le rôle d'opérateur logistique indépendant après sa séparation du groupe Züst Ambrosetti, qui est passé sous le contrôle complet de la SNCF. Mais, il y a aussi d'autres petites ou moyennes compagnies, qui disposent d'un parc entre 1 000 et 600 unités qui pourraient jouer un rôle d'opérateurs logistiques en partenariat avec d'autres opérateurs et se mettre ainsi en compétition avec les compagnies ferroviaires.

La maîtrise de la ressource fondamentale, si elle est conçue comme possession d'un avoir, n'est pas encore suffisante pour entrer dans le marché riche de la logistique. Le savoir-faire et l'organisation sont encore plus importants. Pour en rester à l'exemple de l'automobile, si l'équilibre du trafic reste le problème principal à résoudre -- même dans un marché très élargi (sur 14 millions de véhicules neufs vendus en Europe, on estime qu'au moins 10 millions font un parcours ferroviaire, en général, maritime compris -- le rail a ainsi une part de marché dans l'automobile de 17 pour cent) -- le véritable

know how dans ce marché consiste dans le savoir-faire et dans l'organisation de «triangulations» pour obtenir une exploitation des wagons rentable. Pour revenir à l'exemple de l'automobile, il suffit de lire le Rapport Annuel de l'*European Car-Transport Group of Interest* pour constater comment l'*outsourcing* a fait surgir, comme des champignons, une multitude d'opérateurs d'"autologistics", dont l'avoir le plus important n'est pas le wagon, mais la plate-forme logistique multiclient, parmi lesquels certains sont devenus aussi des opérateurs ferroviaires (par exemple Bertani en Italie, qui en 2002 a programmé 1 620 trains d'autoroute roulante à travers le Brenner).

Le problème chronique d'équilibrage dans les trafics conventionnels, qui est la difficulté à résoudre pour les rendre rentables, ne peut pas être maîtrisé seulement par la propriété de la ressource que constitue le wagon. Il en résulte donc que, si les compagnies ferroviaires visent à entrer dans le marché de la logistique et, en même temps, si elles veulent éviter de perdre de l'argent, elles sont obligées de sortir de la logique purement financière qui les a caractérisées, soit au niveau des acquisitions des sociétés de logistique/distribution, soit au niveau des acquisitions de compagnies propriétaires de wagons, pour entrer dans une logique d'intégration des services, capable d'offrir aux grands clients des solutions, des *paquets* performants.

Si elles restent limitées aux contrats de sous-traitance comme tractionnaires, elles sont condamnées à desservir les relations moins intéressantes du point de vue de la rentabilité et à céder le pas aux nouvelles sociétés de traction dans les segments «riches» du marché, dans les typologies de trafic moins risquées, c'est-à-dire dans les relations plus consolidées et à flux plus équilibrés.

1.4. Les sociétés propriétaires de wagons privés entre logistique et location

Les compagnies propriétaires de wagons privés ont concentré traditionnellement leur business dans la location et les compagnies ferroviaires étaient leurs plus grands clients. Les industries également et les grandes sociétés *Generalisten* (Danzas, Schenker, Kuehne & Nagel) sont locataires de wagons. Néanmoins, au moment de la libéralisation du marché ferroviaire, ces compagnies (que l'on pense par exemple à Transwaggon), par l'expérience accumulée, soit au niveau des rapports avec les réseaux, soit au niveau des rapports avec les exigences des usagers, disposent d'un *know how* beaucoup plus construit que celui de leurs clients, que l'on vient de nommer. Elles ont la connaissance des flux de plusieurs filières, notamment si elles disposent de matériel multi-usages (les wagons de la série H sont un exemple), elles ont la connaissance du cadre concurrentiel à l'intérieur de chaque filière, elles ont la connaissance des transformations des processus à l'intérieur de la filière, elles ont la connaissance des particularités de chaque réseau et des spécificités des différentes compagnies constitutionnelles, elles ont la connaissance de la problématique des voies de raccordement, elles ont surtout une maîtrise des coûts du transport ferroviaire, ce qui n'est pas le cas des compagnies monopolistes. Dans l'univers des acteurs possibles d'un marché de la logistique centré sur le transport ferroviaire, elles disposent d'un savoir-faire et d'un patrimoine d'informations qui est unique. Une fois que la libéralisation permet de jouer «tous azimuts», les compagnies qui disposent de matériel multi-usages sont portées à sortir de leur rôle pour exercer une fonction d'opérateur logistique spécialisé dans le mode ferroviaire et à utiliser leur matériel, non plus comme un matériel de location, mais comme un outil qui peut être employé de la façon la plus efficace et la plus rentable possible, sur la base d'un rapport de service direct avec l'industrie. La combinaison des flux pour équilibrer le trafic et permettre une meilleure exploitation du matériel, ce qui signifie de combiner les flux de différentes filières, est une condition essentielle pour rester sur le marché. Cela impose la mise en place, tant d'une organisation commerciale que la mise en place de dispositifs interactifs avec les clients, dispositifs qui comportent des investissements importants.

Ce genre d'opérateurs, dans la libéralisation du marché, pourraient devenir les concurrents les plus redoutables des transporteurs historiques qui ont l'ambition d'entrer dans le marché des gros contrats d'*outsourcing*, opérateurs bien plus redoutables que les nouvelles sociétés de traction, parce qu'elles – au contraire des sociétés de traction – ont la possibilité de négocier directement avec les chargeurs (et de sous-traiter la traction).

Assez différente est l'approche des compagnies qui ne disposent pas de matériel multi-usages, mais seulement de matériel spécialisé, comme les citernes pour les produits chimiques et énergétiques. On assiste sur ce terrain à des phénomènes qui présentent des analogies avec l'exemple observé pour l'automobile, mais aussi des différences. Les industries (que l'on pense à BASF) ne peuvent pas renoncer, exactement comme les producteurs de véhicules, à la ressource ferroviaire et sont disposées à investir dans des voies de raccordement et des outils de manutention et de gestion très sophistiqués pour le traitement des matières dangereuses, mais aussi à monter des sociétés de traction pour des parcours interusines ou usine-port ou usine-*inland terminal*. La structure de la filière et les contraintes techniques favorisent l'intégration et les rapports stables entre acteurs. La formation de sociétés intégrées avec la participation de l'industrie (BASF), de sociétés propriétaires de wagons (VTG-Lehnkering) et de spécialistes de filière (Bertschi, Hoyer), comme c'est le cas de l'allemande Rail4Chem, titulaire de licence de traction ferroviaire, prolonge au niveau de la logistique la même logique d'intégration verticale, qui est dans la tradition du secteur de la chimie, avec une stricte division du travail, c'est-à-dire selon un modèle qui est très différent de celui qu'on a analysé jusqu'à maintenant.

Voilà donc un exemple, le plus clair, d'un type de partenariat qui seul pourrait créer un véritable marché «alternatif» dans le transport ferroviaire des marchandises, c'est-à-dire lorsque le producteur, le propriétaire de la ressource fondamentale (les wagons) et le spécialiste de logistique de filière, créent les conditions d'un service complet. A ce moment, le problème de la traction devient presque un problème secondaire. Dans un partenariat de ce genre, on trouve également concentré tout le savoir-faire qui pourrait permettre aussi d'introduire des innovations de procès.

1.5. La spécialisation du matériel roulant et la fabrication d'outils dédiés

La tendance générale vers la personnalisation du service logistique et la spécialisation du matériel roulant envahissent de plus en plus l'univers ferroviaire.

- La flotte de wagons que SBB Cargo met à disposition du client, compte 39 types différents de wagons marchandises ;
- DB Cargo en coopération avec Transwaggon a mis au point un wagon extra large, du type Himrrs, pour le transport de parties de carrosserie pour Daimler Benz ;
- Railcargo Austria a développé, en coopération avec Voest Alpine, un wagon dédié au transport de matériel sidérurgique spécial ;
- Fehring, un prestataire de services logistiques spécialisé dans la filière bois a construit, en coopération avec un producteur, un wagon dédié au transport de déchets de bois (*waste wood*), etc. Les exemples sont multiples.

Les solutions personnalisées sont toujours plus fréquentes. Si l'on s'interroge sur la rentabilité de ces investissements, surtout s'ils sont réalisés par des opérateurs logistiques, qui normalement ont des marges de profit assez restreintes, on trouve que le risque est inférieur à celui de l'investissement dans

des outils multi-usages, parce que les contrats entre clients et fournisseurs de services dédiés sont des contrats à long terme (cinq, sept années) et que sur la base d'un tel contrat, il n'est pas difficile de trouver du crédit bancaire pour effectuer l'investissement.

La tendance d'une construction de matériel roulant dédié à un seul trafic ne doit pas être interprétée négativement, comme un phénomène de reproduction de niches de marchés et de fragmentation de l'offre, mais, au contraire, comme une poussée vers le seul horizon qui pourrait apporter du trafic en grandes quantités au rail, c'est-à-dire l'innovation technique et surtout le genre d'innovation qui, sur la base d'un outil nouveau, peut changer les procédés de l'univers ferroviaire, c'est-à-dire, ses processus de production. Dans le même temps, le matériel dédié est une garantie de fidélisation du client et la meilleure défense face à la concurrence de la route. Un exemple pourrait expliquer ce propos : le wagon à transbordement latéral des unités de charges routières (qui peut présenter dans une autre version une plate-forme tournante) pour permettre les opérations de chargement et de déchargement dans une gare normale, est l'outil employé par Mac Donald's en Suisse, ne nécessite pas de terminaux. Un tel outil pourrait relancer le trafic à wagon isolé, dont les suisses sont les meilleurs spécialistes.

1.6. Les sociétés de location pure

Une compagnie propriétaire de wagons privés qui veut sortir de son *core business* et veut se présenter sur le marché de la logistique est confrontée à des risques importants. La rentabilité d'un transport conventionnel ne s'appuie pas seulement sur l'équilibrage des flux, mais aussi sur le cycle du wagon, c'est-à-dire sur le temps d'utilisation chargé de cet outil, sur la réduction au minimum des stationnements, des temps morts, etc. Il s'agit de conditions qui échappent au contrôle et à la gestion du propriétaire de l'outil même et qui sont dépendantes de la qualité du service de la compagnie ferroviaire qui organise le service de traction. Or, si la compagnie ferroviaire est aussi un concurrent sur le marché de la logistique avec la compagnie propriétaire des wagons, la coopération devient difficile et les risques pour cette dernière augmentent.

En considérant les risques que cette approche du marché comporte, une autre catégorie d'acteurs a choisi de se positionner exclusivement dans le marché de la location. L'exemple le plus intéressant est celui de la compagnie AAE (Aahaus Alstätter Eisenbahn). La croissance de cette société est remarquable, 1 400 wagons en 1991, plus de 15 000 en 2002, dont 6 000 environ loués au transporteur historique allemand. Le contrat de location, normalement annuel, prévoit la prise en charge du wagon de la part du client et l'intégration dans sa flotte, avec un programme d'entretien et de révision concomitant. La compagnie propriétaire réduit ainsi ses coûts d'organisation commerciale et ses coûts d'exploitation au minimum nécessaire. Le succès de la formule AAE est aussi lié au fait d'avoir investi lourdement dans les wagons du transport intermodal (caisses mobiles et conteneurs maritimes). Une entreprise ainsi ciblée sur un seul service peut aussi concentrer ses efforts sur l'innovation technique, les wagons AAE Megavan dans le segment *multipurpose* et les wagons AAE Multiloader dans le segment intermodal, était parmi les outils les plus modernes et performants au niveau de matériel roulant. Voilà une entreprise qui est bien consciente de son *core business*.

Le panorama au niveau du transport ferroviaire conventionnel est donc riche d'acteurs et d'identités de business. L'utilisateur peut trouver des solutions différentes à ses exigences. La recherche d'un positionnement différent dans le marché oblige les acteurs à sortir de la philosophie *business as usual* et de parier sur l'innovation, soit du produit, soit du processus nécessaire à la prestation de service. La libéralisation du marché a mis en évidence la nécessité d'investir dans l'innovation bien au-delà des services de traction. Mais, les ressources nécessaires vont souvent au-delà des disponibilités financières des acteurs, tandis que les compagnies ferroviaires nationales, qui pourraient

disposer de ces ressources, sont pour le moment concentrées sur la réorganisation à l'intérieur des conglomérats que les acquisitions ont contribué à constituer. En plus, la difficulté à «penser à l'envers» (*unlearning*) est dans la nature des grandes organisations. Il reste encore beaucoup de chemin à faire et la véritable innovation du mode de transport ferroviaire n'est pas encore à l'horizon. Néanmoins, la libéralisation a aussi amené des problèmes qui nécessitent de trouver des solutions. On voudrait ici en rappeler brièvement quelques-uns.

1.7. La réglementation des standards techniques

Parmi les obstacles qui encore posent des difficultés à la réalisation de l'interopérabilité, ceux qui sont liés à la survie de réglementations et de pratiques traditionnelles ne sont pas d'ordre secondaire. La validité de nombreux standards techniques s'appuie encore sur le système d'accords mutuels entre les compagnies ferroviaires dans le cadre de l'UIC, qui *de facto* a jusqu'à maintenant maîtrisé le problème de l'interopérabilité.

Pourtant des innovations importantes commencent à produire leurs effets. Le nouveau règlement RIV concernant l'utilisation des wagons d'une compagnie ferroviaire par d'autres compagnies, dans le nouveau texte de juillet 2001, qui remplace le texte du 1989, contient des modifications considérées importantes par les propriétaires de wagons privés :

- l'alignement des standards techniques, demandé tant pour les wagons privés que pour les wagons des transporteurs historiques ;
- la suppression de l'interdiction d'envoyer un wagon vide à l'étranger (possibilité de charger à l'étranger) ;
- l'autorisation de garder la gestion du wagon ;
- la reconnaissance de la responsabilité du gérant du réseau dans le cas de dommages provoqués aux wagons privés, même s'il n'est pas concerné par le transport.

Le passage suivant dans ce texte, après les modifications introduites à propos du RIV, concerne l'entrée en vigueur de la nouvelle Convention sur *International Rail Freight Transport*, mieux connue comme COTIF, signée à Vilnius en 1999 et qui devrait entrer en vigueur en 2003-2004. Elle concerne :

- la constitution d'un Registre International des wagons et la libre circulation des wagons sur tous les réseaux qui ont signé et accepté la COTIF, indépendamment de la nationalité du propriétaire ;
- l'introduction de règles homogènes concernant le transport de matières dangereuses (nouveau RID) ;
- le passage de compétences attribuées à l'UIC en matière de standards techniques et qui ont été formalisées jusqu'à maintenant dans les «fiches UIC» ;
- l'introduction de règles homogènes concernant le transport, l'entretien et la réparation du matériel roulant.

1.8. Le passage du régime obligatoire au régime contractuel

Les modifications que pourrait introduire la nouvelle COTIF au niveau de droit contractuel sont plus marquantes. Le problème est très clairement posé dans une publication du CIF, le Comité International des transports Ferroviaires, organisme qui a collaboré avec l'UIC sur les questions d'ordre juridique. On se permet donc de la citer :

«Depuis le 1er janvier 1893, date de mise en vigueur de la Convention Internationale sur le transport des Marchandises par les chemins de fer (CIM) le transport ferroviaire international est essentiellement basé sur l'obligation de transporter imposée aux entreprises ferroviaires nationales des différents États qui ont ratifié ou adhéré à la Convention. Un transport ferroviaire international ne peut s'exécuter que par une coopération obligatoire des entreprises ferroviaires concernées ; par la prise en charge de la lettre de voiture et de la marchandise, elles deviennent des transporteurs contractuels qui répondent vis-à-vis de l'expéditeur ou du destinataire de l'entièreté du transport sur le parcours total jusqu'à la livraison. Dans cette construction, les entreprises ferroviaires ne disposent pas d'une liberté de choix. (...) dans ce système les entreprises ferroviaires sont, non seulement obligées de transporter une marchandise admise, mais elles doivent toutes coopérer au transport en tant que 'transporteur contractuel', ce qui signifie qu'à ce titre chaque entreprise participant au transport supporte l'entièreté des risques commerciaux et juridiques. La libéralisation va pousser à l'abandon de cette coopération monolithique obligatoire et à accorder aux entreprises ferroviaires une liberté de choix comprenant non seulement le droit d'accepter ou de refuser un transport mais également le droit de choisir la forme de leur coopération» (CIT Info, n° 3, octobre 2001).

L'abandon du système d'obligations, selon l'opinion du CIF, devrait conduire à une contractualisation des rapports. Cet organisme est en train de réfléchir sur quatre typologies de contrats de base :

- le contrat de location d'une locomotive avec conducteur ;
- le contrat de traction ;
- le contrat de transporteur sous traitant ;
- le contrat de prestations.

On a repris l'opinion du CIF, en la matière, sans la partager, simplement pour montrer que le problème de l'interopérabilité n'est pas seulement un problème technique, mais aussi un problème juridique. Le droit peut être utilisé pour défendre des positions de force ou pour démanteler ces positions. Si les compagnies ferroviaires nationales, comme on vient de l'expliquer et comme on l'expliquera d'une façon plus adéquate dans le paragraphe dédié au transport combiné, sont décidées à poursuivre une stratégie de compétition sur les territoires d'autres pays, la nouvelle formulation COTIF avec l'abandon du régime d'obligations leur convient, elles sont libres d'entrer dans des accords particuliers, quand la coopération avec les autres compagnies historiques leur semblera convenable.

La question est moins simple pour les *new entrants* et pour les propriétaires de wagons privés, qui se trouvent confrontés au problème de l'hypothèse des responsabilités commerciales et juridiques concernant le matériel roulant d'autrui et de la sécurité de la marchandise, notamment dans le transport de matières dangereuses, ceci dans un contexte historique où, plus que les différentes législations nationales et leur harmonisation manquée (que l'on pense ici par exemple que la Convention de Genève de 1980 sur la définition des responsabilités des MTO n'a pas été ratifiée), c'est l'interprétation de la loi de la part des juges, donc la jurisprudence, qui pose des problèmes aux opérateurs et aux compagnies d'assurance. Ces dernières années, selon l'opinion des experts en

matière juridique, on assiste à la tendance, de la part des juges, à prendre en considération toujours de plus en plus les responsabilités extracontractuelles, plutôt que les responsabilités inscrites dans le contrat, parce que la protection des intérêts des collectivités et de l'environnement semble devoir l'emporter sur la protection des intérêts des signataires des contrats. Les opérateurs responsables de l'exécution du transport dans les cas d'accidents sans conséquences physiques pour les personnes se trouvent face à des arrêts de justice qui imposent des indemnisations dont le montant est bien plus élevé que le maximum prévu dans le contrat d'assurance. Les compagnies d'assurances, de leur côté, après les attentats aux *Twin Towers* du 11 septembre 2001, sont portées à réexaminer leur politique et leurs règles par rapport à de nombreux contextes, -- parmi lesquels celui de la logistique pour compte d'autrui qui représente un terrain insidieux -- à partir de la simple condition qu'un prestataire de services logistiques est responsable de marchandises qui ne sont pas encore vendues et dont la valeur est contestable au moment où se vérifie un dommage. Cela nous amène au problème, toujours plus aigu, du risque d'entreprise des acteurs du marché de la logistique pour compte d'autrui, donc aussi de celui des opérateurs de transport. Pour les candidats au marché ferroviaire ou pour les opérateurs ferroviaires qui visent à se mesurer avec les services logistiques, cela pourra représenter, bien plus que la disponibilité de matériel de traction, une redoutable barrière à l'entrée. En même temps, si le risque d'entreprise devient plus élevé, la tendance à la concentration sera incessante et la position des entreprises à dimension plus grande (dans notre cas, la position des compagnies ferroviaires nationales) deviendra plus forte.

1.9. L'Agence Ferroviaire Européenne (ERA, *European Railway Agency*) et l'Agence Européenne pour l'Interopérabilité Ferroviaire

Si l'urgence de maîtriser la problématique que l'on vient d'évoquer et de trouver une solution aux problèmes ouverts par la libéralisation est évidente, par contre, il serait illusoire de penser qu'une fois l'Agence installée, le nouveau système de régulation serait d'emblée efficace. Il y a devant nous une période de transition au cours de laquelle les nouvelles règles ne seront pas appliquées et les anciennes règles ne seront pas abolies.

Les acteurs du transport ferroviaire voudront nécessairement être représentés dans les nouvelles instances, certaines associations des wagons P ont déjà proposé que la définition d'entreprise ferroviaire soit attribuée, soit aux titulaires des engins de traction, soit aux titulaires de matériel remorqué. Les MTO ont déjà avancé la proposition que les entreprises titulaires de la marchandise (qui endossent la responsabilité du transport auprès du chargeur) puissent acheter des sillons, même s'ils sont seulement des mandataires ou des organisateurs.

Avec l'ERA, au niveau de l'interopérabilité et de la sécurité, on remet en cause les pouvoirs et les compétences des gérants de réseaux, juste après les avoir augmenté au niveau du libre accès. Mais l'expérience historique nous dit qu'il est difficile de demander à quelqu'un de se démettre de son pouvoir juste après l'avoir renforcé.

2. LE TRANSPORT INTERMODAL DE CAISSES MOBILES, SEMI-REMORQUES ET POIDS LOURDS

2.1. Le trafic intermodal

L'évolution du trafic intermodal concernant les sociétés membres de l'Union Internationale Rail-Route (UIRR), analysée tout au long de la décennie 1990-2000, permet de distinguer trois différentes phases : les années 1990-1993, caractérisées par une croissance assez faible, les années 1994-1997 avec un taux de croissance élevé, et les années 1998-2001, qui, pour la première fois, enregistrent une stagnation, voire une diminution du trafic, que seulement l'exceptionnel niveau de l'économie en l'an 2000 masquera, mais qui se représentera avec plus de force au cours de 2001, année de crise dans laquelle les sociétés UIRR n'ont totalisé qu'un peu moins de 2 millions d'envois, soit l'équivalent de 5.11 millions de TEU (1 envoi = 2.3 TEU), avec 650 231 envois en trafic national et 1 286 673 envois en trafic international. Tandis que le trafic international est resté stable entre 2000 et 2001, le trafic national a diminué de 4 pour cent à cause des forts reculs de sociétés comme Cemat (-16 pour cent), Hupac (-11 pour cent) et Novatrans (-6 pour cent).

Du point de vue des pays, représentés par leurs sociétés nationales, il y a de fortes différences, selon un critère de classement. En termes absolus (nombre d'envois total), l'Allemagne garde avec Kombiverkehr sa position dominante (avec 533 950 envois en 2001), suivie par l'Italie avec Cemat (321 895 envois en 2001), l'Autriche avec Oekombi (298 067 envois en 2001), la France avec Novatrans (239 050 envois en 2001) et la Suisse avec Hupac (237 955 envois en 2001). Mais en termes de trafic international, si Kombiverkehr est encore la première, c'est Hupac qui suit et viennent après Oekombi, Cemat et Novatrans. En termes de trafic national en revanche, c'est Novatrans qui l'emporte, suivie de près par Cemat, Kombiverkehr, Oekombi, Hupac. L'Italie est présente dans ce marché également avec la compagnie privée Ambrogio (environ 350 trains par an pour un nombre d'envois de près de 7 000), compagnie qui n'est pas membre de UIRR, mais qui l'utilise pour les rapports avec le réseau Intercontainer. Après ces cinq grandes compagnies, il y a une série de compagnies qui effectuent entre 80 000 et 60 000 envois par an (données 2001), dont deux, Bohemiakombi et Hungarokombi, sont spécialisées dans le trafic accompagné, tandis que TRW (Belgique) n'a pas de trafic accompagné.

L'évolution du trafic des compagnies est très différente, tandis que Novatrans enregistre une perte d'environ 15 000 envois entre 1997 et 2001 en trafic international et enregistre une diminution de 6 pour cent des envois en 2001 par rapport à 2000 en trafic national (à ces résultats négatifs, il faudrait ajouter les -10 pour cent de CNC en 2001 par rapport à 2000, suite à la grève de la SNCF). Hupac semble au cours des dernières années la société la plus performante, avec des taux de croissance assez élevés, qui s'arrêtent brusquement en 2001 (-11 pour cent en trafic national et -3 pour cent en trafic international) ; la Cemat aussi est une société en progression assez forte pour la décennie 1990-2000 mais, à l'heure actuelle, elle enregistre des pertes importantes en trafic national dues à la concurrence du cabotage maritime dans les relations avec la Sicile (-16 pour cent dans la dernière année), tandis que les relations internationales, au cours de la dernière année, enregistrent encore pour la société italienne une hausse de 7 pour cent. Kombiverkehr présente une évolution en dents de scie, avec des pertes de trafic importantes entre 1998 et 1999 avec une reprise récente, qui pourtant semble s'arrêter en 2001 (-1 pour cent en national, tandis que l'international peu présenter une situation stable voire de croissance, si on comptabilise les 18 770 envois de l'autoroute roulante réalisés par RAlpin entre Novara et Fribourg, qui ne sont pas compris dans les statistiques UIRR).

Du point de vue des flux, l'UIRR a recensé 140 relations internationales en Europe (par exemple Italie-France, 2 relations, aller et retour), dont 14 en un seul sens, totalisant 1 286 673 envois en 2001, dont 688 906 ont eu comme origine ou destination l'Italie qui représente à peu près 55 pour cent du trafic combiné européen international. Si à ce chiffre on ajoute les 18 770 envois réalisés par la société d'autoroute roulante RAlpin en 2001 et tout le trafic réalisé par la société Ambrogio, soit 7 000 envois environ, on arrive à un pourcentage proche de 60 pour cent. Le transport combiné européen transfrontalier est donc en principe un problème étroitement lié au passage des Alpes.

Tenant compte de cela, on pourrait schématiser le rôle joué par le transport combiné en Europe de la façon suivante :

- un rôle, bien que limité, au niveau des transports intérieurs en France, Allemagne et Italie ;
- un rôle fondamental dans la traversée des Alpes, qui permet aux pays de transit comme la Suisse et l'Autriche d'exercer une fonction indispensable (et de pouvoir profiter d'une situation non contournable) ;
- un rôle croissant, mais quand même limité, dans les longues distances des relations Nord-Sud, pour le moment en direction de la Belgique et des Pays scandinaves ;
- un rôle important pour les relations qui intéressent la Grande-Bretagne mais mis en cause, pour l'instant, en raison des difficultés dans la traversée ferroviaire de la Manche (qui ont porté la société anglaise CTL à perdre 47 pour cent de ses envois en 2001) ;
- un rôle marginal dans les relations intéressant la péninsule ibérique (pour témoin la stagnation voire la diminution du trafic de Combiberia et le fait que des services importants (par exemple Ambrogio) s'arrêtent à la frontière espagnole).

Le transport combiné présente donc des difficultés, il semble se développer seulement :

- en présence de contraintes physiques ou réglementaires à la traversée d'un territoire par le mode routier (c'est le cas de la Suisse et de l'Autriche) ;
- en présence de la volonté des Administrations Publiques d'accorder un soutien à cette technique ;
- en présence de la volonté de la part des compagnies ferroviaires d'investir, en termes d'infrastructures, de matériel roulant, de services adjoints et d'innovations ;
- en présence d'une qualité de service (fiabilité, fréquence) très élevée.

Ces conditions pourtant n'ont pas été toujours respectées, notamment la quatrième.

Pour ce qui concerne la troisième condition (engagement des compagnies ferroviaires), il faut préciser que ces compagnies ont abandonné très récemment une attitude de méfiance envers le transport combiné, une attitude qui avait porté la DB et les FS, la SNCF et la SNCB, entre 1997 et 2000, à considérer le transport combiné comme une des principales sources de pertes des divisions Cargo, après l'avoir considéré pour une décennie un outil stratégique de transfert modal. La crise dans les rapports entre compagnies ferroviaires et sociétés de transport combiné ayant provoqué des pertes de trafic qui ont dans les différents pays provoqué des réactions politiques, a laissé la place maintenant à un nouvel intérêt de la part des compagnies ferroviaires. En Allemagne notamment, DB Cargo a

augmenté sa participation au niveau du contrôle du capital de Kombiverkehr ; en Italie, Trenitalia a porté sa participation dans le capital de la Cemaf de 33 pour cent à 42 pour cent et d'une certaine façon aussi en France, où la SNCF a programmé des investissements pour le renforcement du réseau des terminaux et a constitué avec Lhor une société pour la réalisation d'un nouveau wagon pour la technique de l'autoroute roulante.

2.2. Le choix de l'Autoroute Roulante

Si l'on reprend en main les statistiques de l'UIRR pour les années 2000-2001, on reste surpris par l'ampleur prise par le trafic international de l'autoroute roulante, qui en 2001 représentait 30 pour cent du trafic international total calculé en nombre d'envois et 24 pour cent du trafic total, du au fait que des relations importantes, comme celles entre l'Allemagne et l'Autriche, entre l'Autriche et la Hongrie, entre l'Allemagne et la République Tchèque, entre la Slovaquie, l'Autriche et la Hongrie sont presque exclusivement assurées par cette technique et que grâce aux soutiens accordés par les États suisses et autrichiens et par des régions frontalières, l'autoroute roulante présente des conditions de prix assez favorables aux entreprises routières dans la traversée des Alpes après l'introduction de la LSTVA et est une source de revenus importante pour les sociétés de transport combiné.

Le problème de l'autoroute roulante concerne le destin même de la technique du transport combiné.

Cette technique était conçue pour permettre au transport ferroviaire d'élargir son marché et d'entrer en compétition avec le transport routier aussi sur le créneau des *fast moving consumer goods*, c'est-à-dire pour les marchandises légères à haut volume, qui se dirigent directement vers les points de vente, qui nécessitent des « *transit times* » rapides, une grande ponctualité et un cycle enlèvement-livraison très serré, avec des horaires contraignants. Le problème de fond est qu'une société de transport qui se convertit au transport combiné doit changer son organisation, ses outils de transport, tandis que la société de transport combiné doit se doter d'infrastructures dédiées (terminaux, outils de manutention, etc.). Tout cela n'est pas nécessaire pour l'autoroute roulante, même si :

- du point de vue de la productivité du moyen de transport, elle est largement inférieure au transport non accompagné (1 tonne de l'Autoroute Roulante équivaut à 2 tonnes de transport combiné). L'autoroute roulante peut accepter des véhicules de dimensions «à la limite» (une recherche très détaillée de RFI sur les flottes de camions provenant de Turquie par navire RoRo au port de Trieste et empruntant l'autoroute roulante entre Villach et Wels a permis de constater que le nombre de semi-remorques dépassant les 4.00 m de hauteur commence à augmenter, notamment pour le transport de tissus, que les 2.50 m de largeur réglementaire pouvant arriver aussi à 2.60 m et que la longueur peut atteindre 13.70 m et 16.00 m pour le complet) ;
- du point de vue du transfert modal, l'autoroute roulante présente des parcours de distance très inférieurs à la moyenne européenne du transport combiné (746 kilomètres) ;
- du point de vue de la diffusion de la technique rail-route elle reste concentrée sur les territoires montagneux.

Et pourtant, les États sont plus disposés à investir dans l'autoroute roulante, en termes de subventions, en termes de soutien à la recherche technique, en termes de ressources de la capacité ferroviaire, plutôt que d'essayer d'investir dans l'innovation et la recherche du transport de marchandises à vocation ferroviaire.

L'autoroute roulante, dont le développement est compréhensible dans une situation d'urgence comme celle qui s'est produite au Mont-Blanc ou au Gothard, devient une véritable reddition du transport ferroviaire par rapport au transport routier, si elle est conçue comme un outil stratégique de l'intermodalité.

On pourrait répondre à ces observations en disant que le refus du secteur routier de se plier aux réorganisations demandées par le transport combiné est une barrière insurmontable. Ce refus est reflété par les chiffres du trafic international des sociétés UIRR, répartis selon les techniques utilisées : 30 pour cent autoroute roulante, 11 pour cent semi-remorques, c'est-à-dire que plus de 40 pour cent du transport combiné international n'utilise pas les unités de charge intermodales (UTI), caisses mobiles et conteneurs. Vu de près, le phénomène est encore plus impressionnant, le pourcentage de semi-remorques au départ du *hub* de Verona Quadrante Europa pour le Brenner et retour sur les trains de transport combiné est passé, selon les témoignages des opérateurs, de 30-35 pour cent à 40-45 pour cent. Si le marché s'oppose, pourquoi continuer ?

Analysé sous l'aspect organisationnel, le transport combiné, conçu pour permettre au transport ferroviaire d'entrer sur le marché des marchandises diverses en flux tendu exige une qualité de service que les compagnies ferroviaires sont loin, pour le moment, de pouvoir assurer. Par contre, la pression sur les prix exercée par la route oblige les sociétés de transport combiné à réduire au maximum les coûts de l'opération ferroviaire privilégiant de plus en plus les services sur trains *shuttle* à composition bloquée et la concentration du trafic sur un nombre limité de mégaterminaux, à partir desquels les dessertes routières terminales risquent d'être de plus en plus «longues».

Ce système pourrait être efficace s'il était combiné avec une fréquence de départs très élevée. En réalité, pour des raisons qui remontent soit à l'offre de capacité ferroviaire soit surtout à la demande, les services sont organisés, notamment sur l'arc alpin, qui en représente l'écrasante majorité, selon le système de saut de nuit, départ vers 22 heures le soir du jour A et arrivée entre 5 et 8 heures, selon les distances, le matin du jour B. La concentration des services sur un délai de temps si court amène à une réduction de la capacité disponible des infrastructures, une forte réduction de productivité dans les terminaux et souvent l'impossibilité de satisfaire la demande, tandis que pendant des périodes assez longues, la capacité, même à la frontière des Alpes, reste inutilisée.

Pour une fois, selon les opérateurs interrogés, la responsabilité dans ce cas ne semble pas être le fait des compagnies ferroviaires ou des gestionnaires de l'infrastructure, mais d'une clientèle, qui, pour des raisons «culturelles», exige des délais de transport en moins de 24 heures, même si la marchandise transportée n'a pas besoin de «marcher vite», soit parce qu'il s'agit de marchandises, comme certains produits chimiques ou sidérurgiques qui n'ont pas besoin d'un flux tendu, soit parce que souvent -- bien plus souvent que ce qu'on serait porté à penser -- la marchandise ne se dirige pas directement vers un point de vente (par exemple grand magasin), mais vers un entrepôt ou elle sera stockée pour quelques jours, voire pour quelques semaines.

«Le défi inutile de la vitesse», pour reprendre la définition utilisée par un rapporteur au dernier colloque de notre Association de Logistique, porte les chargeurs à gaspiller le transport, à utiliser les moyens de transport au dessus de leur capacité, à rejeter sur le transport toutes les inefficacités de la production, à augmenter les parcours à vide et, en dernière instance, à congestionner les infrastructures. Tous les opérateurs du transport feraient bien d'intensifier le dialogue avec les responsables de la logistique dans les entreprises pour faciliter un processus d'autocritique sur la question de la «vitesse». Si en matière d'innovation, il y a des difficultés à l'*unlearning* dans les grandes entreprises, il y en a aussi au niveau des professions.

Dans le transport combiné rail route, enfin, il faudrait se poser la question du rôle des entreprises ferroviaires privées ou en général du rôle des *new entrants* dans ce marché, qui a été le premier à être libéralisé par l'Union Européenne.

Les expériences des sociétés de traction indépendantes commencent à se multiplier (pour le transport combiné, on peut citer RTC et Locomotion sur l'axe du Brenner, BLS et Ferrovie Nord Milano sur l'axe du Loetschberg).

Les nouvelles sociétés de traction sont particulièrement favorisées sur un marché dans lequel le produit se structure de plus en plus sur des parcours de point à point (trains *shuttle* à composition bloquée), tandis que les sociétés contrôlées par les compagnies ferroviaires nationales sont favorisées sur des produits qui nécessitent un réseau. Les formules par lesquelles les nouvelles sociétés entrent dans le marché sont différentes. Sur l'axe du Brenner, actuellement (juin 2002), DB Cargo exerce la fonction de *general contractor* pour Kombiverkehr, achète les sillons et choisit le tractionnaire et, dans cette fonction, DB Cargo essaie de différencier les services entre Trenitalia et les opérateurs privés (RTC) ou opérateurs indirectement contrôlés (Locomotion). La qualité du service est améliorée et la loi de la concurrence est satisfaite. Mais les questions à voir dans le futur sont :

- la libéralisation augmentera la clientèle du transport ferroviaire ou bien les nouvelles sociétés de traction ne seront-elles qu'un remplaçant des tractionnaires traditionnels, à volumes de transport stables ?
- la libéralisation apportera-t-elle une diffusion des techniques rail-route favorables au partage modal ou bien la compétition restera-t-elle concentrée sur les axes les plus importants en situation de «guerre des prix» ?
- quelle est la façon la plus compatible avec les règles de la concurrence pour permettre, soit aux nouveaux entrants d'avoir accès aux terminaux stratégiques, soit aux transporteurs historiques ou à leurs sociétés de transport combiné de ne devoir tout simplement et gracieusement renoncer à des actifs sur lesquels ils ont fait des investissements ?

Une nouvelle réglementation devrait assurer la disponibilité d'un réseau de terminaux «à statut européen», partie intégrale des *trans european freeways*, sans remettre en cause le statut de terminal privé des infrastructures où les sociétés de transport combiné existantes, contrôlées par les transporteurs historiques ou non, ont réalisé des investissements.

Mais le problème, au niveau des terminaux, semble plutôt de nature «physique» et concerne la possibilité d'élargir le tissu des quais et des voies de manutention et le stationnement des trains. Dans un terminal «à statut européen», on devrait théoriquement penser à plusieurs surfaces équipées, au service des différents opérateurs, chacun avec ses outils de manutention, comme les terminaux portuaires et à une autorité de régulation du trafic des convois, comme l'autorité maritime. En effet, l'espace disponible et la régulation, notamment du trafic routier, dans une infrastructure terrestre sont plus difficiles à gérer que dans une infrastructure portuaire, surtout quand on pense à la grande concentration des horaires de départ et d'arrivée. Les contraintes des infrastructures ferroviaires au niveau de l'espace et du temps ne peuvent pas être dépassées simplement par une réglementation de libéralisation concernant le libre accès généralisé.

Une autre question concerne les usagers du transport combiné. Une analyse rapide des clients des plus grandes sociétés met en évidence le rôle joué par certains gros clients, qui parfois, comme dans le cas de Hupac-Bertschi, sont aussi actionnaires de la société de transport, autrefois et peuvent en représenter une portion importante du chiffre d'affaires (Hangartner par rapport à Kombiverkehr et

LKW Walther par rapport à Cemat). La concentration des usagers est d'autant plus compréhensible dans une situation de marché dans laquelle les opérateurs ont des difficultés à accepter la réorganisation de l'entreprise et du processus de travail demandée par l'emploi des UTI.

En conclusion, au niveau du transport combiné rail-route, l'innovation tant du produit que des opérations ne semble pas être à l'ordre du jour. Le produit est toujours plus standardisé sur le modèle du *shuttle* et la technique risque de faire des pas en arrière, si les Gouvernements parient sur l'autoroute roulante. La rentabilité du transport combiné rail-route dépend encore des parcours routiers d'acheminement. La concentration des services sur des bandes horaires très contraignantes limite la capacité de l'infrastructure et la productivité des terminaux. Une productivité limitée des terminaux se répercute sur la rentabilité des transports routiers d'acheminement. Sur la question de la concentration des bandes horaires, outre «l'obsession de la vitesse», qui est un facteur d'ordre culturel, des résultats importants pourraient être obtenus, soit avec la modulation des péages, soit par des mesures de soutien des régions frontalières, pour favoriser les utilisateurs des bandes horaires moins demandées.

Pourtant le transport combiné rail-route dans certaines filières logistiques, comme la chimie, a atteint un niveau de performance très élevé, même au niveau du suivi de l'unité de charge. Le transport combiné non accompagné est encore susceptible d'innovations.

3. LE TRANSPORT FERROVIAIRE DE CONTENEURS MARITIMES

Depuis la Table Ronde 113 de la CEMT sur la "desserte terrestre des ports maritimes" en 1998, plusieurs évolutions du marché méritent d'être signalées. Dans certains cas, il s'agit de tendances déjà identifiées à l'époque et dans d'autres cas, il s'agit de phénomènes nouveaux.

On avait déjà identifié la tendance au changement du rôle des acteurs, mais on avait souligné surtout l'intérêt des grandes compagnies maritimes à élargir le *carrier haulage* dans la perspective de la libéralisation du marché ferroviaire, et l'intérêt des MTO et des opérateurs logistiques provenant de l'univers des maisons d'expédition (*forwarders*) de contrecarrer cette tendance pour garder la maîtrise de la chaîne (on estime qu'actuellement en Europe la proportion est de 70 pour cent pour le *merchant haulage* et de 30 pour cent pour le *carrier haulage*).

3.1. L'univers des acteurs s'est enrichi

On assiste à une évolution beaucoup plus complexe au niveau des acteurs.

D'abord qui sont-ils ces acteurs ?

- des compagnies maritimes (Maersk, Evergreen, P&O, MSC, CP Ships, CGM, Hapag Lloyd, etc.) ;
- des manutentionnaires portuaires (ECT, Hessianatie, Eurogate, HHLA, PSA, Hutchison Wampoa, etc.) ;

- des sociétés ferroviaires nationales (*flag carriers*) ;
- des nouvelles sociétés de traction ferroviaire (Short Line, Box Express, EBV, Connex, etc.) ;
- des administrations portuaires, propriétaires de l'infrastructure à l'intérieur du port, qui montent des sociétés de traction ferroviaire ou participent à leur constitution (par exemple HGK du port de Cologne) ;
- des opérateurs traditionnels de transport de conteneurs (par exemple Intercontainer) ;
- des opérateurs traditionnels de transport combiné, qui sont entrés aussi dans le marché du transport des conteneurs (par exemple Hupac Intermodal) ;
- des nouveaux opérateurs entrés sur le marché de la desserte des ports maritimes (par exemple ERS) ;
- des sociétés spécialisées dans la location de wagons (par exemple AAE) ;
- des opérateurs logistiques et des maisons d'expédition de longue tradition (par exemple Schenker-BTL, Kühne & Nagel, Panalpina, Danzas) ;
- des chargeurs, qui sont à même d'organiser la chaîne de transport sans intermédiaires ou avec des sociétés du même groupe, notamment dans le trafic interusine (par exemple, multinationales de l'automobile) ou entre centres de distribution (par exemple IKEA) ;
- des gérants de l'*inland terminal* (Buss-Trans Container Service, CSX World Terminals, etc.).

Cela fait douze catégories d'acteurs, qui entrent dans des combinaisons toujours différentes, mais qui en même temps peuvent être en compétition réciproque.

Cette compétition se joue sur des quantités en croissance, donc sur un marché qui semble pouvoir «laisser de la place à tout le monde». Les conteneurs manutentionnés dans les ports européens sont estimés avoir atteint les 53 millions de TEU en 2001, dont un pourcentage entre 20 et 22 pour cent est estimé emprunter un parcours ferroviaire. Si le taux de croissance reste celui des dernières années (7 pour cent en moyenne) le conteneur représente du point de vue des volumes un marché très intéressant, ceci sur des marges de revenu assez aléatoires. Si on prend en considération un transport d'un port du *Far East* ou de la côte Ouest des États-Unis avec pour destination l'Europe, le prix de revient des opérateurs de transport (compagnie maritime, opérateur de terminal, agence ou MTO) se constitue sur trois segments :

- les taux de fret de la traversée maritime ;
- les THC, les coûts de mise à disposition de la marchandise et d'émission des documents de douane, le coût éventuel du transfert du terminal portuaire au terminal ferroviaire (avec ou sans *trucking* ou barge) ;
- la traction ferroviaire et la livraison par route.

Sur les premiers, la baisse qui a caractérisé le marché depuis vingt ans, même avec la tendance récente à la hausse, ne permet, ni des marges significatives, ni leur utilisation concurrentielle (pour reprendre l'exemple donné par le Vice-Président du groupe AP Moller, "transporter un appareil télé en Europe du *Far East* coûte 10 dollars et transporter une boîte à bière de l'Europe aux États-Unis coûte 1 centime de dollar").

Les deuxièmes, dans leur ensemble, sont de l'ordre de 180-200 € par TEU, avec des différenciations entre range portuaires qui ne semblent pas d'un ordre tel qu'il ne semble pas pouvoir justifier le choix d'un port plutôt que d'un autre du même range.

Il ne reste que le troisième segment qui peut faire la différence au niveau de prix de revient pour les opérateurs.

Plus en détail, une recherche présentée au *Logistics Forum* de Duisburg organisé par l'Association allemande de Logistique, BVL, et réalisée par M. Notteboom de l'*Institute of Transport and Maritime Management* donne la répartition suivante des coûts, rapportée aux ports de Rotterdam, Anvers, Hambourg et Brème :

	Échanges Europe/ Extrême-Orient	Échanges Europe/ États-Unis	Moyenne
Transport maritime	35 %	23 %	29 %
Transport terrestre incluant les coûts logistiques	16 %	48 %	32 %
Services terminaux dans les ports maritimes	28 %	16 %	22 %
Commercial	17 %	11 %	14 %
Autres	4 %	2 %	3 %

Donc le marché de la desserte terrestre, par rapport au montant total du chiffre d'affaires réalisé par le transport porte à porte d'un conteneur maritime en absorbe la portion plus grande. Et cela justifie en abondance l'intérêt des acteurs à se lancer sur ce marché et, si nécessaire, à sortir de leur *core business* habituel pour y jouer un rôle.

Deux autres raisons importantes sont à la base de la motivation des acteurs à sortir de leurs rôles traditionnels pour entrer dans ce marché, s'ils n'y étaient pas auparavant, ou pour renforcer leur présence, s'ils y étaient déjà :

- la crainte de rester aux marges ou bien exclus de ce marché (cela concerne notamment les compagnies maritimes et les compagnies ferroviaires historiques) ;
- la nécessité de maîtriser la chaîne pour assurer la qualité du service au client.

Mais, pour mieux comprendre les comportements des acteurs sur le marché de la desserte ferroviaire des conteneurs maritimes, il faut rappeler certaines conditions qui se sont vérifiées à l'amont.

Deux me semblent être d'une importance considérable :

- la formation de grands regroupements de terminaux portuaires sous une seule maison mère (PSA, Eurogate, P&O Ports, Hutchison Wampoa) et la concentration des manutentionnaires dans un seul port (fusion HesseNatie et Noord Natie) ;
- la prise en gestion directe de la part des grandes compagnies maritimes des terminaux portuaires à conteneurs (Maersk, Evergreen, MSC) et aussi RoRo (Grimaldi dans le port de Anvers, Verrebroek Dock).

3.2. Les manutentionnaires (*terminal operators* ou *stevedore company*)

Les grands manutentionnaires ont élargi leurs efforts pour exercer un contrôle direct sur un réseau international de terminaux, qui ne sont pas seulement des points de transit, mais aussi des points qui permettent le suivi de la marchandise des clients auxquels les manutentionnaires sont à même aujourd'hui d'offrir des services logistiques. Un excellent exemple fourni par le groupe Eurokai de Hambourg, qui a solidifié l'alliance avec le terminal de Bremerhaven (conteneurs et véhicules neufs) par l'intermédiaire de la société Eurogate et a racheté la société de gestion du port de *transshipment* de Gioia Tauro et du terminal à conteneur de La Spezia, renforçant ensuite sa présence en Italie dans les ports de Salerne, Livourne et Ravenne et sa présence dans la Méditerranée avec le terminal de Lisbonne. Ceci a permis au groupe Eurogate de manutentionner 8.6 millions de conteneurs maritimes en 2001. Le réseau ainsi tissé, intégrant *Northern and Southern Range*, Mer du Nord et Méditerranée peut trouver son intégration et son enrichissement au niveau des transports terrestres, tant avec camion qu'avec le transport ferroviaire, sur des relations fortes (Hambourg/Brème Munich/Stuttgart/Nürnberg) et ensuite sur des relations capables d'approvisionner les marchés de l'Allemagne du Sud, de l'Autriche, de la Suisse ou de l'Europe de l'Est à partir des ports italiens plutôt que des ports allemands ou du Bénélux.

Le problème principal qui se pose pour un acteur qui veut sortir de son rôle est évidemment celui de la disponibilité des actifs, du savoir-faire et du réseau commercial. Pour réaliser la desserte ferroviaire, c'est-à-dire pour sortir de son rôle traditionnel, un manutentionnaire a besoin d'un partenaire, qu'il soit une compagnie ferroviaire historique, une société de traction *new entrant* ou un MTO disponible à partager sa capacité de transport.

Pour rester au niveau de l'exemple pris en considération, le groupe Eurogate a choisi différentes solutions selon les marchés et selon les temps.

Pour la desserte des relations «fortes» de l'Allemagne du Sud, le groupe a monté une alliance avec son plus gros client, Maersk, et la société de services intermodaux European Rail Shuttle, une société de logistique et *network management* (TX Logistics), pour constituer un service, Box Express, qui profite du pool de locomotives de Siemens, loue des wagon spécialisés auprès de AAE et du personnel de conduite auprès de la société MEV Eisenbahngesellschaft et entre ainsi en compétition tant avec DB Cargo qu'avec Transfracht sur des relations qui assurent les liaisons avec les centres économiques et industriels de l'Allemagne du Sud. Box Express en 2001 a transporté 197 000 TEU, le service dessert cinq fois par semaine l'Allemagne du Sud en saut de nuit, la Hongrie via Budapest en 36 heures, la République Tchèque en deux jours et la Slovaquie en quatre jours. En Italie, pour les services destinés aux ports de La Spezia et Gioia Tauro, Salerne, Livourne et Ravenne, le groupe peut employer la société de transport combiné SOGEMAR, (qui faisait partie du groupe Contship) son réseau de service d'acheminement par camion, ses *inland terminal* et emploie comme société de

traction, Trenitalia Cargo. Les terminaux du groupe ont réalisé 46.7 pour cent du trafic ferroviaire des conteneurs en Italie et les services intermodaux du groupe ont transporté en 2001, 28 pour cent des 964 452 TEU transportés par rail en Italie.

Mais, au moment où ce rapport vient d'être terminé, une nouvelle alliance se dessine à l'horizon, celle entre le groupe Eurogate et DB Cargo, qui pourrait conduire à une forte intégration des deux acteurs sur le marché allemand et à un renversement des alliances, soit sur le marché intérieur, où Eurogate pourrait laisser tomber les sociétés de traction privées, soit sur le marché italien, où DB Cargo pourrait utiliser des sociétés de traction privées dans le transport de conteneurs, comme il le fait déjà sur l'axe du Brenner dans le transport de caisses mobiles, semi-remorques et camions.

Les facteurs qui peuvent avoir accéléré l'éventuel processus d'alliance et d'intégration entre le groupe Eurogate et DB Cargo (au moment de la rédaction de ce rapport, les autorités Antitrust n'ont pas encore pris position) peuvent avoir été :

- de la part du groupe Eurogate, la considération que son concurrent principal dans le port de Hambourg, la société publique HHLA, avait signé au début de l'année 2002 un accord pour entrer dans le capital de Transfracht sous l'égide de DB Cargo, principal actionnaire de Transfracht ;
- de la part de DB Cargo, la considération que l'utilisation de la part du groupe Eurogate de la société de traction Box Express avait fait baisser les prix sur les relations desservies de plus de 30 pour cent, selon des informations confidentielles.

On a prolongé la description du «cas Eurogate» pour son caractère de «modèle de comportement» et pour la raison qu'on ne trouve pas d'exemples comparables au niveau européen. Les grands manutentionnaires de Rotterdam et d'Anvers ou Zeebrugge n'ont pas réussi, à l'amont, à mettre sur pied un réseau de terminaux portuaires au niveau européen à l'intérieur duquel inscrire des services de desserte ferroviaire gérés directement ou à travers des sociétés contrôlées. Ils avaient essayé de le faire, mais ils ont échoué, qu'on pense simplement à l'entrée d'ECT dans le port de Trieste et à sa retraite. ECT a plutôt choisi une stratégie ciblée sur le contrôle des *inland terminal* (Venlo, Duisbourg, Willebroek) et sur les distriparks où une stratégie visait à augmenter les volumes des trafics sur le rail installés depuis longtemps sur des relations de longue distance, notamment pour la région de Milan et de Padoue, en Italie, qui peuvent désormais être atteints en 24 heures. (Encore une fois, l'Italie est le premier client intermodal des grands ports du *Northern Range*). Récemment, ECT a signé des accords avec la société de traction *Short Lines* pour des trains *shuttle* entre Rotterdam-Maasvlakte, Emmerich et Venlo. Un autre grand groupe au niveau mondial de la manutention des conteneurs, PSA, même s'il tient des positions de force à Gênes (Voltri Terminal Europa) et à Venise (conteneurs et véhicules neufs), et des participations à Zeebrugge et à Anvers, ne semble pas tenir la même attitude par rapport aux services ferroviaires qu'Eurogate. Ces sociétés, comme PSA, Hutchison Wampoa ou P&O Ports, semblent plutôt intéressées à élargir leur contrôle sur des terminaux portuaires au niveau global qu'à renforcer leur position en Europe également comme opérateurs de transport intermodal.

Le groupe Eurogate doit se confronter avec l'autre grande entreprise de manutention du port de Hambourg, HHLA, qui avant la démarche d'entrer à hauteur de 50 pour cent dans le capital de Transfracht avait parié sur les relations avec l'Europe de l'Est, la Russie, l'Ukraine et les pays baltes avec ses participations dans les compagnies Polzug, Metrans, Hansa Hungarian Container Express, Combisped et HHCE, pour l'organisation de trains *shuttles* vers les terminaux terrestres de Pologne, République Tchèque et Hongrie.

3.3. Les compagnies maritimes

La deuxième grande catégorie d'acteurs est représentée par les compagnies maritimes.

L'érosion des marges sur les taux de fret a porté les compagnies maritimes à s'engager de plus en plus dans l'optimisation des itinéraires, dans l'exploitation des navires, dans le développement de services *feeder* dédiés et dans la gestion directe des terminaux pour :

- maîtriser les coûts ;
- garder un contrôle sur la marchandise qui puisse assurer au client la transparence des opérations ;
- déterminer les conditions d'un transport terrestre le plus performant et rentable possible.

Les investissements lourds réalisés au niveau de systèmes informatiques proactifs, qui à l'heure actuelle représentent le meilleur outil compétitif pour gagner la clientèle des multinationales de l'industrie et de la distribution, risquent d'être annulés une fois que le conteneur prend le transport ferroviaire, à cause des particularités de chaque réseau, mais risquent d'être annulés deux fois, si le conteneur est maîtrisé sur le segment terrestre par un autre opérateur, comme le manutentionnaire, qui est en même temps fournisseur d'un service à la compagnie maritime et son concurrent sur le marché de la logistique intégrée.

Quels sont les genres de services logistiques ? Pour reprendre encore une distinction proposée par le Vice-Président de AP Moller, le groupe qui contrôle la compagnie maritime Maersk, les services sont

- *Physical-based*, qui comprend l'envoi, le transport par mer, par train ou par route, l'entreposage, la distribution, l'enlèvement, le packaging, l'assemblage, la récupération de matériaux ;
- *Information-based*, qui comprend le *track & trace*, la gestion de l'ordre, les prévisions de vente, le contrôle des approvisionnements et des flux de production, la gestion des stocks, la documentation, la gestion des imprévus, les instruments de décision, l'analyse des ventes, la statistique, les indicateurs de performance, etc. ;
- *Financial-based*, qui comprend l'audit, les paiements, les déclarations de douane, les assurances, les opérations de change, la gestion du capital, les lettres de crédit, la facturation, l'intermédiation financière, etc.

Et pourtant, d'une part l'analyse des démarches entreprises par les compagnies maritimes pour entrer directement dans le marché des services ferroviaires et, d'autre part des résultats atteints, portent à des conclusions en dessous des attentes. Par rapport au niveau de sophistication atteint dans la gestion des navires et des itinéraires, par rapport au niveau des investissements en navires géants pour lesquels les compagnies maritimes semblent être toujours disponibles, par rapport aux efforts employés dans la mise en place du réseau des *feeder* dédiés, leur attitude face au transport ferroviaire, à la gestion des trains, aux investissements dans matériel roulant ou dans *inland terminal*, est loin de donner des signes d'innovations.

La stratégie qui semble être poursuivie pour assurer les services logistiques au client dans le segment terrestre, hors du port, ressemble à celle des 4 PL.

Les *carriers* maritimes n'ont pas trouvé une alliance stratégique avec leurs partenaires naturels, les entreprises historiques ferroviaires, n'ont pas effectué des investissements importants dans des sociétés de traction ferroviaire de dimension européenne, ni dans un réseau de terminaux terrestres, n'ont pas trouvé des accords stratégiques avec d'autres catégories de grands acteurs de nature telle qu'ils puissent être qualifiés d'accords de type nouveau.

L'initiative la plus importante reste l'alliance entre Maersk et P&O pour la mise en service des trains ERS (*European Rail Shuttle*) sur Rotterdam.

Les relations les plus importantes concernent l'Italie (*inland terminal* de Melzo, près de Milan et Padoue) et l'Allemagne (Neuss, Germersheim).

Si l'on pose la question «Pourquoi une telle différence d'approche ?», les réponses de la part d'acteurs qui ont connaissance du problème, notamment pour avoir essayé d'établir des alliances stratégiques avec les compagnies maritimes sur ce terrain, sont très diversifiées, a) certains mettent en évidence que la desserte ferroviaire représente pour les grands *carriers* maritimes plutôt un terrain de réduction des coûts que d'innovation des services, b) d'autres expliquent qu'il faut attendre que les compagnies maritimes s'installent dans les ports pour la gestion directe des opérations d'embarquement et de débarquement et que seulement une fois cette présence consolidée, elles commenceront à investir dans un réseau terrestre, c) et d'autres qui mettent en évidence la rigidité d'un réseau terrestre par rapport à l'extrême mobilité des itinéraires maritimes ou bien l'oscillation presque journalière des *freight rates* par rapport à la rigidité des prix ferroviaires, d) il y en a enfin ceux qui soulignent la difficulté des rapports avec les agents maritimes si on met en cause la répartition des revenus des THC/opérations accessoires.

Selon notre opinion, le *carrier haulage* ne correspond pas à la structure du marché de l'Europe. Le cas ERS trouve des difficultés à se reproduire : les conditions de son succès sont de s'être installé dans un port qui a des volumes suffisants pour remplir les trains et assurer un trafic équilibré -- condition essentielle pour qu'un transport ferroviaire de conteneurs soit rentable -- d'avoir derrière des compagnies maritimes leader du marché, d'avoir trouvé un bon accord avec le *flag carrier* néerlandais à l'intérieur de Railion, mais surtout d'avoir organisé des services sur des relations très bien établies, avec des points terrestres très bien équipés, parmi lesquels les terminaux italiens de la région de Milan et de Padoue représentent un point d'excellence en termes de trafic, ceci toutefois beaucoup moins en terme de capacité, ils ont en effet touché le niveau de saturation. 1 350 trains ERS prévus en 2002 sur le trajet Rotterdam-Italie – on est encore loin des 5 625 trains de Intercontainer ou des 3 285 trains de TRW qui assurent les liaisons avec les ports belges (Anvers, Gand, Zeebrugge) sur la même relation - mais il s'agit tout de même d'une quantité considérable.

3.4. Les spécialistes de transport combiné rail route

Les raisons pour lesquelles la technique rail-route utilisant la caisse mobile semble en crise ou destinée même à arrêter son développement en faveur d'unités de charge routière ont été déjà analysées dans le paragraphe précédent. Elles sont à la base des décisions de certaines sociétés de l'univers UIRR d'entrer dans le marché des conteneurs maritimes, beaucoup plus prometteur. Il y en a qui ont pris cette décision à temps et qui ont marqué déjà d'importants résultats en s'installant sur des itinéraires stratégiques, il y en a qui n'ont encore rien fait. Parmi les premières, Hupac Intermodal mérite d'être signalée.

Quels sont les avantages compétitifs que des sociétés de cette sorte peuvent offrir ?

- un réseau de terminaux terrestres bien structuré et distribué sur le territoire ;
- un rapport de gros clients avec les sociétés ferroviaires nationales qui leur permet d'acquérir des capacités ferroviaires sur les sillons les plus intéressants, à des prix compétitifs ;
- un rapport de gros client avec les sociétés de location de wagons ;
- un *know-how* consolidé dans les services *overnight* et en général dans les services rapides ;
- une connaissance du réseau européen grâce à l'ampleur de leurs services internationaux ;
- un lien très fort avec les maisons d'expéditions et les transporteurs, qui sont dans plusieurs cas aussi leurs actionnaires mais, dans la totalité des cas, leurs seuls clients.

Le dernier point est important et d'une certaine manière, le plus important au niveau de la prise de pénétrer le marché des conteneurs. Parmi les acteurs qui ont souffert des changements de rôles, à part Intercontainer, il faut mentionner aussi les maisons d'expéditions et tout le monde intéressé au *merchant haulage*. La Suisse a été dans l'histoire le pays où la profession de commissionnaire a pris le développement le plus intéressant et où des maisons parmi les plus fortes d'Europe se sont développées. L'Association des maisons d'expédition suisses exerce sur l'univers des transports nationaux une influence plus forte que celle que de similaires associations européennes exercent dans leurs pays.

Il n'est pas étonnant que cela soit une société suisse de transport combiné rail-route qui soit entrée avec plus de vigueur sur le marché du conteneur maritime, là où la maison d'expédition a encore gardé la maîtrise du segment LCL. Selon la recherche, Notteboom, déjà mentionnée, c'est en Suisse que le pourcentage de *carrier haulage*, confronté avec d'autres pays du continent, est le plus bas (10 pour cent).

Du point de vue des quantités et des relations, Hupac Intermodal et sa société contrôlée Trailstar, installée à Rotterdam et rachetée en 1998, ne présente pas une offre de services à grand rayon, mais plutôt une offre au niveau de niche dans des relations «fortes», qui va se compléter cette année avec l'offre de services à partir des ports du Nord de l'Italie pour des destinations au-delà des Alpes. Même si cette offre est limitée, elle met en cause un ordre systémique, celui qui voyait les ports italiens ne pas être pas capables d'entrer en compétition avec les ports du *Northern Range* sur les marchés de la Suisse et de l'Allemagne méridionale.

La stratégie d'Hupac Intermodal vise à s'installer sur l'axe fondamental Rotterdam/Anvers/Zeebrugge-Italie. La nécessité d'avoir un partenaire qui soit en même temps gérant d'une infrastructure importante, localisé dans une position centrale dans l'axe en question et titulaire d'une licence de tractionnaire ferroviaire, a porté à développer des relations privilégiées avec HGK (Häfen und Güterverkehr Köln AG) et enfin, en juin 2002, à constituer Swiss Rail Cargo Köln (SRC Köln), où 51 pour cent du capital appartient au *flag carrier* suisse, SBB Cargo, et 5 pour cent à Hupac Intermodal. Le troisième actionnaire est HGK. Cela permet de développer des services *shuttle* ports du Bénélux-Cologne-Bâle-Italie (terminaux de Busto Arsizio et de Pomezia près de Rome). Cologne est aussi un *gateway* pour la Scandinavie en passant par Hambourg-Taulov-Malmoe.

Ceci est un exemple frappant de compétition d'un *flag carrier* (SBB et Hupac Intermodal) sur le territoire d'un autre *flag carrier* (DB) et sur le marché de ses sociétés contrôlées (TFG). DB Cargo par contre, peut utiliser sur le territoire suisse la traction de BLS, dont il contrôle 20 pour cent du capital, sur l'axe du Lötschberg. Pour compléter son «autonomie» sur le territoire suisse, DB Cargo pourrait entrer dans le capital du Mittelthurgau Bahn et renforcer sa position dans la société Hangartner, qui dispose d'un terminal important à Domodossola, en territoire italien, et qui est, depuis longtemps, l'opérateur leader de ce transport combiné entre l'Italie et la Scandinavie, via Rostock.

La suppression du monopole du trafic transfrontalier, les initiatives des nouveaux concurrents et les démarches divergentes des compagnies ferroviaires ont créé des difficultés pour Intercontainer, qui reste encore l'opérateur majeur intermodal au niveau européen et qui trouve ses points de force :

- dans son *know-how* concernant les problématiques du réseau ferroviaire européen ;
- dans le port d'Anvers où il maîtrise la plupart des relations avec la France, l'Italie, l'Espagne, la Scandinavie, l'Europe de l'Est et les Balkans, tandis que les relations avec l'Allemagne sont maîtrisées par Transfracht ;
- dans un réseau qui assure plus de 7 000 liaisons ;
- dans un système *hub and spoke* au service d'un réseau de qualité pour 60 trains en direction de 11 pays ;
- dans une variété de produits (trains *shuttle*, trains blocs, trains *feeder*, trains de distribution) qui lui permet d'être le seul opérateur à desserte capillaire ;
- dans un parc de wagons de 17 000 TEU de capacité ;
- dans un réseau de terminaux important.

ICF est le seul opérateur du port terrestre transsibérien.

En ce qui concerne l'avenir d'ICF, les accords entre les compagnies ferroviaires membres de cette entreprise coopérative seront décisifs. Les démarches de DB Cargo et ses liens avec les manutentionnaires portuaires ne semblent pas aller dans une direction favorable à ICF, tandis que Trenitalia a tout intérêt à garder le rapport avec ICF et de le développer encore plus, car il s'agit du seul instrument de ses activités au niveau des conteneurs.

ICF a parié sur le rapport avec la SNCF et la performance de son *hub* de Metz dépend de la qualité du service de cette compagnie. Mais, les grèves en France de l'année 2001 et leurs lourdes conséquences ont porté la société à la décision d'implanter un deuxième *hub* à Herne en Allemagne, qui pourrait demain remplacer celui de Metz.

3.5. La compétition du cabotage maritime intraeuropéen

Une des questions qui mérite d'être analysée concerne les services maritimes intraeuropéens, qui pour le moment ne représentent pas une alternative globale au transport terrestre, mais qui gagnent du terrain rapidement dans la perspective souhaitée aussi par l'Union Européenne de rééquilibre modal.

Une fois de plus, il faut citer la Méditerranée, où l'on dispose maintenant de données très exhaustives grâce à une recherche qui remonte aux premiers mois de cette année.

La recherche a pris en considération tous les services réguliers de ligne, *full container*, *multipurpose* et RoRo, qui desservent plus de 80 ports de la Méditerranée, leurs fréquences, leurs destinations et leurs temps de transit. Par rapport à 1998, année dans laquelle la recherche fut effectuée pour la première fois, le phénomène surprenant est que les services concernant les liaisons avec les ports de la Grande-Bretagne et du Bénélux ont augmenté davantage que les liaisons concernant les destinations *Far East*, *USA East Coast*, *Middle East/Océan Indien*, etc., et en termes absolus aujourd'hui représentent avec les services pour le *Far East* (région à vocation naturelle de la Méditerranée) la majorité des services au départ des ports méditerranéens. En 1998, il y avait 40 ports avec des liaisons régulières hebdomadaires avec les ports du Bénélux, en 2002, ils sont devenus 61 et la moyenne des départs hebdomadaires est passée de 64.61 à 103.41 pour le *range West Med*, de 139.02 à 174.18 pour le *range East Med* et de 22.9 à 56.98 pour le range Afrique du Nord.

Dans la même période, le nombre de ports avec des services réguliers hebdomadaires pour la Grande-Bretagne est passé de 40 à 57.

Les temps de transit sont aussi très performants, on donnera ici quelques exemples pour les ports du Bénélux : Barcelone via ports de *transshipment*, 1998, 11-18 jours ; 2002, 9-10 jours ; Le Pyrée via ports de *transshipment* 1998, 10-14 jours, 2002, 10-12 jours ; Haïfa via ports de *transshipment* 1998, 13-15 jours, 2002, 10-12 jours ; Naples via ports de *transshipment* 1998, 11-18 jours, 2002, 9-10 jours.

Il est évident que la plupart de ces trafics utilisant des navires *full container* concernent des marchandises qui n'ont pas pour origine ou destination la Méditerranée, donc il ne s'agit pas de trafics intraeuropéens, mais de trafics qui utilisent les ports de *transshipment* méditerranéens pour des relations intercontinentales entre le *Northern Range* et le *Far East* ou l'Océan Indien ou l'Amérique du Sud. Mais ils représentent un plafond important pour une offre ajoutée de trafics intraeuropéens, qui peuvent être vendus à des prix marginaux pour remplir le navire.

S'il s'agit de navires RoRo *short sea*, qu'on pense simplement aux services de la compagnie maritime Grimaldi (Naples), alors les lignes régulières ont été mises en service exprès pour un trafic intraeuropéen, soit un trafic spécialisé pour des voitures neuves, soit des marchandises diverses sur semi-remorques, soit des transports exceptionnels. La prise en charge d'un terminal portuaire à Anvers par la compagnie Grimaldi est un signe que dans les années à venir le marché des relations maritimes Nord-Sud intraeuropéennes est destiné à représenter une véritable alternative pour les marchandises qui actuellement sont obligées de franchir les Alpes ou les Pyrénées, mais aussi pour les marchandises qui ont pour origine ou destination l'*East Med*. On ne dispose pas encore de données exhaustives sur les quantités transportées mais si, dans une période aussi courte, la moyenne des services hebdomadaires dans l'*East Med* pour le Bénélux et la Grande-Bretagne s'est haussée à un niveau pas incomparable avec les autres *ranges*, même s'il faut tenir compte des dimensions des navires et de la logique des itinéraires, cela veut dire que le marché est important. Dans ce cas là, la concurrence apparaît être avec la route, pas avec le rail. Mais dans le cas où le rail est en concurrence directe avec le cabotage maritime utilisant la technique RoRo, la supériorité de ce dernier est écrasante (voir par exemple les relations Sicile-Italie du Nord où le transport combiné, depuis l'entrée en service de navires RoRo performants, a perdu plus de 20 pour cent de son trafic en deux ans).

CONCLUSIONS

Revenant sur la question que l'auteur avait posée au début de ce rapport : est-ce que la libéralisation du marché ferroviaire dans la phase actuelle a contribué à produire de l'innovation au niveau du produit du transport par rail et au niveau des processus d'organisation ? La réponse ne peut être que partiellement négative. En revanche, la libéralisation des services de traction a exacerbé la recherche de rendre plus performant le produit traditionnel. Il existe au niveau de l'organisation actuelle tellement de chemin à faire pour rendre plus efficace l'exploitation des ressources données, qu'il faudra encore des années pour commencer à penser «à l'envers», c'est-à-dire à penser à un système plus flexible, à même de contester le transport routier. La concentration des services sur certains produits (par exemple les trains *shuttle*), sur un nombre limité de corridors, sur un nombre limité de terminaux, porte à la formation d'un système qui est à la fois performant et très vulnérable.

L'innovation semble être plus vitale dans le transport conventionnel pour la simple raison que l'industrie est plus directement engagée dans le transport, que le transport à ce niveau devient une prolongation de la chaîne de production et que le choix modal entre dans la stratégie d'entreprise du chargeur, qui au fond est encore, dans ce marché, l'acteur le plus important. Si on prend l'exemple d'IKEA, le choix modal est une partie fondamentale d'une philosophie d'entreprise et un aspect important de l'image que l'entreprise désire donner d'elle-même. La recherche de solutions dédiées au niveau des outils de transport (les wagons) est constante. Une coopération plus étroite entre les compagnies ferroviaires et l'industrie est alors le parcours à suivre. Tandis que dans le transport combiné, le chargeur joue un rôle secondaire et les acteurs du marché sont encore sous la contrainte des prix, donc sont portés plutôt à une amélioration de l'exploitation d'un produit traditionnel avec les ressources données qu'à la recherche de solutions innovantes. Quant à la coopération entre compagnies ferroviaires et prestataires de services logistiques, qui pourrait être très fructueuse, le problème de savoir ce qui est leur cœur de métier met les interlocuteurs sur un terrain où les raisons du contrôle l'emportent sur les raisons de la coopération. DB Cargo, qui est dans le fret ferroviaire l'acteur le plus important et le plus actif en Europe aujourd'hui, semble suivre la même stratégie que celle qu'a adoptée Deutsche Post dans le marché de la logistique. Mais est-ce un hasard si l'acteur le plus actif est aussi celui du pays où le marché ferroviaire est le plus ouvert, avec le plus de nouveaux entrants ? Est-ce que c'est par hasard que le pays, la Suède, qui a donné naissance aux dispositifs logistiques les plus innovateurs (Volvo, Stora Enso, IKEA) est aussi le pays le plus avancé en ce qui concerne les règles pour la libéralisation ferroviaire ?

La concentration des services sur un nombre limité de corridors risque de «maigrir» le réseau ferroviaire européen et de marginaliser des territoires. La contrainte des coûts risque de privilégier les revenus au détriment des volumes transportés ; il ne faut donc pas s'attendre à une croissance du trafic ferroviaire par la libéralisation actuelle, il ne faut pas s'attendre à un *shift* modal non plus, cependant, la reprise du transport par rail, même avec une observation superficielle, n'est pas controversée. Est-ce qu'elle sera aussi irréversible ?

BIBLIOGRAPHIE

Réglementation des marchés :

Kopicki, R. et L.S. Thompson (1998), *Best Methods of Railway Restructuring and Privatization*, CFS Discussion Paper Series, No. 111.

Savignat, Nash (1999), "The case for rail reform in Europe. Evidence from studies of production characteristics of the rail industry", *International Journal of Transport Economics*, Vol. XXVI, No. 2, juin.

Ministero dei Trasporti e della Navigazione (2000), *Per l'avvio della liberalizzazione del trasporto ferroviario in Italia*, Rome.

CEMT (2002), Comité des Suppléants, Groupe des chemins de fer, *Projet de Résolution sur le développement des chemins de fer européen*.

UIP (2001), *Privatgüterwagen und Liberalisierung des Bahngüterverkehrs*, Positionspapier, septembre.

Union Européenne, Commission Européenne (2002), Communication de la Commission au Conseil et au Parlement Européen, *Vers un espace ferroviaire européen intégré*, EUR-00, 2002.

Monti, M. (2002), European Commissioner for Competition Policy, *Effective competition in the railway sector: a big challenge*. Speech at the UNIFE annual meeting, mai.

DB AG (2002), Core Contents of the Final Report of the "Railway Future" Task Force, mai.

UIRR (2002), *Prise de position de l'UIRR sur le second paquet ferroviaire*, 1er mars 2002.

Innovation et technologie :

Shannon, Paul (1999), *Railway Freight Operations*, Ian Allan Publishing, Templeton.

Symonds Group (2000), *A Study of single wagonload Rail Traffic. Results of customer survey*, décembre.

Polzin, Dietmar (1999), Kombiniertes Verkehr Strasse-Schiene, *Internationales Verkehrswesen (IVW)*, No. 51, décembre.

Bjelacic, Borislav (2000), Zukunft des europäischen Eisenbahnverkehrs, *IVW*, No. 52, juin.

Albrecht, Enrico (2000), Neue Dienstleister im Eisenbahnmarkt: Lokpools, *IVW*, No. 52, septembre.

Keller, Hartmut (2001), Telematikanwendungen im Verkehr, *IVW*, n. 3/2001.

Riedle, Hubert (2001), Netzzugang und Trassenpreise in Westeuropa, *IVW*, n. 10/2001.

Müller, Christoph (2001), Die Bahn muss leiser werden, *IVW*, n. 12/2001.

(2002), Quo vadis Verkehr und Technik?, *IVW*, janvier.

Logistique :

European Research Programme SULOLOGTRA (2001), *Analysis of Trends in Supply Chain Management and Logistics*, Deliverable papers.

European Research Programme SULOLOGTRA (2001), *Analysis of the Transport Decision Making Process*, Deliverable Report.

European Research Programme SULOLOGTRA (2001), *Effects on Transport of Trends in Logistics and Supply Chain Management*, Deliverable Report.

Davis, Herbert W. (2001), *Logistics costs and service*.

Bukold, S. (1993), Logistics by combined transport: barriers to market entry and strategy of main suppliers, in: *International Journal of Physical Distribution and Management*, No. 4.

Ludewig, Johannes (1999), Die Zukunft der Schienengrenzüberschreitenden Logistik für ein Europa ohne Grenzen, in: *Hauptvorträge des 16. deutscher Logistik Kongress*, Berlin.

ELA, AT Kearney (1999), *Insight to Impact. Results of the Fourth Quinquennial European Logistics Study*, Bruxelles.

Calini, Gosso, Perotta (2000), *I contratti della logistica*, Milan.

Rail Cargo Austria (2002), *Logistik-Outsourcing*.

Rail Cargo Austria (2002), *Express & Logistics*.

Reynaud, Christian (2000), *Landscape and Perspectives for Intermodal Transport*. Report for European Automobile Manufacturers Association, INRETS-DEST, Bruxelles, décembre.

European Car-Transport Group of Interest (2001), *Survey on vehicle logistics*.

Fadda, Emilio (2002), *Les responsabilités dans le transport international*, Rapport au Congrès de l'Association des Transitaires et Transporteurs par route de la Lombardie, Milan, 28 mai.

Zanardi, Manfredi (2002), *Assurances dans le transport international*, *ivi*, Milan, 28 mai.

Matériel :

(2000), Vorschlag der UIP-Arbeitsgruppe „COTIF Reform“ für ein einheitliches Instandhaltungssystem bei Güterwagen, in: *UIP Informationen*, No. 3, octobre.

UIC (2000), Accordo tra imprese ferroviarie per lo scambio e l'utilizzazione dei carri. RIV 2000 e Appendici.

Assoferr (2002), Associazione Operatori Ferroviari, *Documento programmatico categoria titolari carri privati*.

Transport et intermodalité :

European Research Programme SCENES (2002), *Drivers of Transport Demand. Western European Countries*, Deliverable papers.

BVL, DAV, ISL (2002), *Projektgruppe 'Intermodale Verkehre in logistischen Prozessketten', Zusammenfassung und politische Handlungsempfehlungen*.

Woxenius, J. et F. Baertel (2002), *The Organisation of European Intermodal Road/Rail Freight Transport*, International Congress on Freight Transport Automation and Multimodality, Delft, 23-24 mai.

Wenger, Hans (2000), *UIRR 30 Jahre*, Bruxelles.

UIRR (2001), *Jahresstatistik 2001*.

UIRR (2002), *Quality statistics on major CT corridors*.

Maritime :

Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro (1999), *Traffici marittimi e Mediterraneo*, Documenti CNEL 19, Rome.

G.P. Wild (Int.) (2000), *Prospects for the ro-ro industry into the millennium*.

Notteboom, T. (2000), Port needs: networking among modes in the triangle A-R-D, paper presented at the Logistics Forum Duisburg, 15-16 mars.

Drewry Shipping Consultants (2002), *The Drewry Annual Container Market Review and Forecast*, Londres.

Drewry Shipping Consultants (2001), *Recent developments in web-based maritime services*, Londres.

Drewry Shipping Consultants (2001), *Ship operating costs annual review and forecast*, Londres.

Drewry Shipping Consultants (2001), *The business of shipping. Developments in logistics, communications, supporting systems and chartering*, Londres.

Sondergaard, P. (2001), Ocean Carrier Ownership of Terminals: the Strategic Drivers, paper presented at Terminal Operators' Conference Asia 2001, Hong Kong, février.

Notteboom, T. et W. Winkelmann (2001), Consolidation and contestability in the European Container-handling Industry, IAME 2001 Conference, Hong Kong, juillet.

Bologna, S. (2001), I porti del Sud dal transhipment alla logistica, dans: *Il trasporto internazionale di container, la portualità italiana, la logistica*, Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro, CNEL Report.

Reynaud, C. et M. Poincelet (eds.) (2001), *Concurrence et complémentarité dans les transports en Méditerranée*, Actes INRETS, No. 80, juillet.

Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro (2002), *Il ruolo dei trasporti marittimi per lo sviluppo dell'area mediterranea* (provisional title), Rome.

Infrastructures alpines :

GVF (2002), *Alpinfo Güterverkehr*.

ÖBB (2002), Gruppe der Vier Infrastrukturexperten, *Infrastrukturatlas*, 01.01.2002.

Assoferr (2002), *Il problema dei valichi, il ruolo della ferrovia e degli operatori ferroviari*, propositions presented at the CONFETRA Assembly, Juin.

Sociétés :

Trenitalia, *Bilancio 2001*.

SNCF, *Rapports Annuels 1999-2001*.

DB AG, *Geschäftsberichte 1999-2001*.

SBB AG, *Geschäftsberichte 1999-2001*.

Hupac, *Relazione sulla gestione 2000*.

ÖBB, *Geschäftsbericht 1999-2001*.

ICF, *Annual report 2001*.

VAP, *Geschäftsbericht 2000/2001*.

Deutsche Post AG, *Annual Report 2000*.

Danzas spa, *Bilancio dell'esercizio chiuso al 31.12.2001*.

Danzas, *Facts & Figures 2001*.

Rail Traction Company spa, *Descrizione della società*, 2000.

Ambrogio, intermodal only, *Company Profile*, 2000.

(Autres informations dans les pages web et les magazines des entreprises mentionnées dans le rapport).

abréviations : IVW, Internationales Verkehrswesen. VAP, Verband Schweizerischer Anschlussgleise- und Privatgüterwagenbesitzer.

**Tony FOWKES
Chris NASH
Institute for Transport Studies
Université de Leeds
Royaume-Uni**

PRIVATISATION DES CHEMINS DE FER BRITANNIQUES ET TRANSPORT FERROVIAIRE DE MARCHANDISES

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION	71
2. PROCESSUS DE PRIVATISATION	72
A. Poste et petits colis	73
B. Wagons complets	73
C. Trains complets	76
D. Matériaux d'infrastructure	79
3. BARRIÈRES A L'ENTRÉE	80
4. CONCURRENCE INTERMODALE ET AIDES AU TRANSPORT DE MARCHANDISES PAR CHEMIN DE FER	86
5. PERSPECTIVES D'AVENIR DU TRANSPORT DE MARCHANDISES PAR CHEMIN DE FER EN GRANDE-BRETAGNE	91
6. LEÇONS POUR L'EUROPE	94
ANNEXE : ÉVOLUTION DU TRANSPORT DE MARCHANDISES PAR RAIL ET PAR ROUTE EN GRANDE-BRETAGNE	97
BIBLIOGRAPHIE.....	104

Leeds, août 2002

1. INTRODUCTION

Les chemins de fer du Royaume-Uni se présentaient jusqu'en 1994, comme ceux de la plupart des autres pays européens, sous la forme d'une entreprise nationale unique et intégrée qui transportait des voyageurs et des marchandises dans tout le pays en utilisant des infrastructures qui lui étaient propres. Les grandes réformes des années 80 ont réparti les services ferroviaires en plusieurs secteurs (grandes lignes, Londres et Sud-Est et réseaux régionaux pour le transport de voyageurs et trains complets, wagons complets et lotissement pour le transport de marchandises) qui avaient chacun leurs objectifs, leur gestion et leurs comptes propres (Nash, 1988). Elles ont en outre enlevé aux chemins de fer, et privatisé, leurs activités hôtelières et la construction de matériel roulant.

Au début des années 90, le Gouvernement a voulu pousser encore plus avant et privatiser l'ensemble du réseau ferroviaire. Après de longs débats, il s'est alors prononcé pour une structure qui avait fini par s'imposer à ses yeux comme "la" norme pour l'exploitation de réseaux, à savoir la création d'une entité gestionnaire monopolistique, mais tenue au respect d'un certain nombre de règles, des infrastructures utilisées par plusieurs opérateurs concurrents. Les infrastructures ont ainsi été mises entre les mains d'une nouvelle société, appelée Railtrack, qui prélevait des redevances pour couvrir ses coûts et a été privatisée par la suite. Les activités de transport ont été réparties entre plusieurs départements distincts qui ont eux aussi été privatisés. Le Gouvernement n'a, dans un premier temps du moins, toutefois pas voulu, pour diverses bonnes et mauvaises raisons, laisser au marché le soin de décider de la nature des services voyageurs à assurer et des tarifs à pratiquer. Les services voyageurs ont donc été confiés à des concessionnaires tenus de respecter certaines conditions en matière de niveau minimum de service et de tarifs.

Pour ce qui est des services marchandises, le Gouvernement partait depuis longtemps du principe que leur exploitation devait s'opérer sur des bases commerciales, mais qu'il devait subventionner les flux de trafic qui se tourneraient sans cela vers la route en générant ainsi des coûts sociaux suffisamment élevés pour justifier l'octroi de la subvention. Cette vision des choses a trouvé son prolongement naturel dans la privatisation. La politique suivie dans le domaine des marchandises visait donc à ouvrir pleinement l'accès à tous les opérateurs titulaires d'une licence et à créer plusieurs entreprises de transport de marchandises concurrentes en découpant et en privatisant l'ancien département marchandises de British Rail.

L'étude qui suit commence par un historique, ventilé par secteur, de la privatisation des transports de marchandises par chemin de fer en Grande-Bretagne qui montre que les nouveaux entrants dans la branche sont relativement peu nombreux et explore les raisons de cet état de fait. Elle passe de là aux questions de prix, de possibilité d'accès aux voies et d'octroi d'aides publiques pour analyser ensuite les perspectives d'avenir du transport de marchandises par chemin de fer en Grande-Bretagne. Elle se termine, enfin, par quelques réflexions dont les pays prêts à privatiser ou déréglementer leur transport de marchandises par chemin de fer pourraient tirer des enseignements utiles. Une Annexe donne des chiffres détaillés sur l'évolution du transport de marchandises par route et par chemin de fer en Grande-Bretagne.

2. PROCESSUS DE PRIVATISATION

Le Tableau 1 illustre par quelques chiffres le volume et la rentabilité du transport de marchandises par chemin de fer en Grande-Bretagne pendant les douze mois précédant le 31 mars 1992 (c'est-à-dire juste avant le lancement du processus de privatisation). Pour aider à comprendre ce qui s'est passé, les auteurs ont groupé ces chiffres en différentes catégories auxquelles ils ont donné des titres à eux pour pallier les variations de la nomenclature officielle.

Tableau 1. **Trafic marchandises de British Rail pendant les douze mois précédant le 31 mars 1992**

Catégorie	Intitulé	Tonnes (millions)	Tonnes/km nettes (millions)	Chiffre d'affaires (millions £)	Bénéfice (millions £)
A	Poste et petits colis	n.d.	n.d.	101.5	- 34.7
B	Wagons complets	15.2	2421	174.9	- 118.7
C	Trains complets	120.6	7115	505.3	+ 67.5
D	Infrastructures	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

n.d. : non disponible.

Source : BRB (1992) rapport et comptes annuels.

Il apparaît que les données ne sont pas complètes (le pourquoi en sera expliqué par la suite), et que la rentabilité varie selon les catégories. Deux conclusions évidentes peuvent être tirées du Tableau. La première est qu'une entreprise commerciale ne reprendra une catégorie d'activité déficitaire que si elle peut espérer la rendre rentable ou toucher des subventions. Eu égard à l'ampleur du déficit de la catégorie "wagons complets", l'État devrait presque certainement, soit accepter une contraction considérable de ce type de trafic, soit le subventionner directement. La seconde conclusion est qu'une entreprise commerciale qui effectue du transport de marchandises par chemin de fer ou accède à ce marché va tenter, quels que puissent être son nom et son passé, d'augmenter son volume d'activité dans la catégorie C, si elle n'en est pas légalement empêchée. Il s'en suit que, si l'État décidait d'ouvrir le marché à plus d'une entreprise de transport de marchandises par chemin de fer, la concurrence ferait baisser le prix du transport par trains complets et interdirait toute péréquation des recettes entre ce type de trafic et les autres. La mise en place d'un régime de transition et l'absence de marché actif de matériel roulant d'occasion pourraient retarder l'échéance de quelques années.

Pour préparer la privatisation, le Gouvernement a imposé un élagage radical des trafics marchandises déficitaires dans le but de porter le ratio de rentabilité financière de l'ensemble du trafic à 5 pour cent au moins. Plusieurs secteurs d'activité se trouvaient malgré cela en position financière très difficile au moment de la privatisation.

Les paragraphes qui suivent passent les différentes catégories d'activité successivement en revue.

A. Poste et petits colis

Une grande partie de ce trafic était par le passé acheminée dans les trains de voyageurs dont elle partageait ainsi une grande partie des coûts. Comme certaines statistiques donnaient le nombre de colis plutôt que leur poids et que des grands contrats pouvaient fixer des volumes plutôt que des tonnages, les chiffres des tonnes et tonnes-kilomètres ne sont pas très fiables. En 1971, ce trafic atteignait 21.56 millions de trains-kilomètres. Beaucoup de clients, dont la presse écrite en particulier, avaient abandonné le rail au début des années 90. Quelque 150 trains spécialement affectés à ce type de trafic circulaient chaque nuit et la Poste avait en outre la possibilité d'acheminer du courrier par 3 000 trains de voyageurs tous les jours. Ce trafic a été relancé en 1991 sous le nom de Rail Express Systems (RES). Un nouveau contrat conclu avec la Poste a mis fin au transport de courrier par les trains de voyageurs et simplifié ainsi le processus de privatisation. La catégorie A est le premier département marchandises des BR à avoir été privatisé, en décembre 1995, par voie de vente à English Welsh and Scottish Railways (EWS), un groupe dirigé par la compagnie américaine Wisconsin Central, mais appartenant pour sa plus grande part à des banques. EWS a donc repris le contrat de la Poste qui doit arriver à échéance en 2010 et s'est procuré de nouvelles locomotives pour être sûr d'arriver au haut niveau de performance requis et réduire les coûts d'exploitation. EWS allègue que le contrat conclu avec la Poste est celui qui lui rapporte le plus et qu'il lui a apporté un trafic de 300 000 tonnes en 1999. Le retrait, pour raisons de sécurité, des wagons utilisés comme centres de tri mobiles et la détérioration des performances du réseau dans le sillage du déraillement d'Hatfield en 2000 ont toutefois fait chuter le nombre de services exploités. En dehors du contrat avec la Poste, RES est aussi actif dans le domaine de la location de locomotives.

B. Wagons complets

Les chiffres donnés pour cette catégorie de trafic dans le Tableau 1 couvrent un secteur d'activité connu à l'époque sous le nom de "Railfreight Distribution" (distribution ferroviaire) qui se divisait en trois parties :

- B1 Service "Freightliner" de transport de conteneurs sur les lignes intérieures et par voie maritime ;
- B2 Wagons complets ;
- B3 Trains complets de marchandises autres que les produits en vrac (produits de l'industrie automobile, denrées alimentaires, etc.).

Ces trois types de trafic sont examinés en détail ci-après, de même que le nouveau trafic intermodal du tunnel sous la Manche (B4).

B1 Service Freightliner

Le rapport du BRB de 1963 intitulé "The Reshaping of British Railways" (Remodelage des chemins de fer britanniques) est resté dans les mémoires pour son vaste programme de fermeture de services voyageurs et de gares tant voyageurs que marchandises peu fréquentées. Ce rapport visait toutefois aussi à augmenter très largement le volume de marchandises transporté par chemin de fer en créant le service Freightliner de trains porte-conteneurs pour attirer au rail des trafics insuffisants pour remplir des trains complets. Ces trains devaient acheminer des conteneurs de 8 pieds de haut sur 10, 20, 30 ou 40 pieds de long entre un nombre limité (50 à 100) de terminaux vers lesquels ils étaient amenés ou d'où ils étaient enlevés par la route.

Le réseau n'a toutefois jamais atteint la densité escomptée et le service a perdu progressivement de sa compétitivité en trafic intérieur au rythme de la baisse des tarifs routiers. La croissance a toutefois été satisfaisante au début, à tel point que Freightliner est devenu le plus grand transporteur de conteneurs par voie terrestre. Il exploitait, en 1981, 25 terminaux et desservait en outre 18 terminaux privés, des ports pour la plupart. Ses 200 trains quotidiens ont transporté plus de 800 000 EVP par an, mais les 0.1 million £ de bénéfices réalisés sur un chiffre d'affaire de 72.1 millions £ ne suffisaient pas pour financer la poursuite de son développement. Freightliner s'est mis à perdre du trafic intérieur et s'est alors tourné vers le transport de conteneurs maritimes qui ne devaient plus être collectés/remis à leur destinataire qu'à une seule extrémité du parcours ferroviaire et pour lesquels il était donc plus compétitif sur le plan des coûts que la route.

Le trafic intérieur de conteneurs s'était en 1992 réduit comme peau de chagrin. Le transport de conteneurs maritimes était aussi devenu moins rentable, parce que l'augmentation de la hauteur des conteneurs ISO, aujourd'hui passée à 9 pieds 6 pouces, obligeait soit à élargir à grands frais le gabarit de certaines lignes, soit à utiliser des wagons surbaissés de faible charge utile. Pour doper la rentabilité avant la privatisation, les services ont été réorganisés en 1992 et concentrés sur un petit nombre de plates-formes reliées entre elles par quelque 80 trains par jour. D'aucuns prétendent que Freightliner enregistrait alors des pertes égales à la moitié des 70 millions £ de son chiffre d'affaire annuel (Abbott, 1994). A l'époque, Freightliner n'exploitait plus que neuf terminaux et ne desservait plus que cinq terminaux portuaires privés.

Il est compréhensible que la société n'ait pas attiré beaucoup de candidats acheteurs lors de sa mise en vente, et que sa privatisation ait pris la forme d'un rachat par ses cadres qui ont ainsi pris le contrôle de l'exploitation et des actifs en 1996. Pour inciter les cadres à se lancer dans l'aventure, l'État leur a offert une aide d'accès aux infrastructures de 75 millions £ destinée à couvrir les redevances qu'ils allaient devoir payer à Railtrack jusqu'en 2000.

La privatisation a été suivie d'une augmentation de 23 pour cent du trafic et d'un timide retour aux bénéfices. Freightliner a obtenu, en mars 1998, le titre d'opérateur ferroviaire européen de l'année. Le marché du fret maritime est toutefois tributaire de l'état du commerce mondial dont les reculs récents se sont donc répercutés sur le trafic de Freightliner. L'avenir de ce volet de l'activité de l'entreprise dépendait donc de l'issue de la renégociation de l'aide d'accès aux infrastructures. Cette issue s'est fait attendre, avec ce que cela implique d'incertitudes, mais le problème a pu être résolu par la création d'une aide à l'accès accessible à toutes les entreprises prêtes à transporter des conteneurs plutôt qu'au seul Freightliner. EWS s'est, après un démarrage prudent, lancé sur le marché du transport de conteneurs, tandis que Freightliner, convaincu de ne pas pouvoir tirer de grands bénéfices de ce type de trafic, s'est attaqué avec hargne (comme les paragraphes suivants vont le montrer) au marché du transport des vrac et des matériaux d'infrastructure.

B2 Wagons complets

British Rail s'est, au cours des années 80, progressivement centré sur le transport par trains complets et trouvé encouragé à abandonner le transport par wagons complets, sous le prétexte que ce type de trafic ne pouvait pas être rentable dans un pays où les distances de transport excèdent rarement 500 kilomètres. Au cours de ces mêmes années, British Rail s'est efforcé plutôt de lancer un nouveau service Speedlink d'acheminement rapide par wagons complets de marchandises dont le transport en trains complets ne pouvait pas être rentable. En 1984, 150 trains desservaient ainsi chaque jour 12 grandes plates-formes et 12 autres plates-formes secondaires, tandis qu'une multitude de circulations locales pouvaient en outre atteindre 800 embranchements. Harris (1983) affirme que Speedlink est rentable en soi, à un moment où 40 pour cent des transporteurs routiers travaillent à

perte. Harris n'indique toutefois pas comment il est arrivé à ces chiffres, mais il semble qu'il a effectué ses calculs en partant de l'hypothèse que Speedlink facturait aux départements de BR dont il acheminait le trafic des prix qui couvraient la totalité de ses coûts, sans tenir compte des prix effectivement payés par les clients. Speedlink a transporté quelque 8 millions de tonnes nettes en 1984, mais n'a plus progressé par la suite, parce que BR a préféré faire assurer certains trafics par ses propres services de transport par trains complets. A la fin de 1988, Freightliner, les départements spécialisés dans le transport de produits chimiques, de produits de l'industrie automobile, de minerais, de denrées alimentaires et de marchandises diverses et le département des transports internationaux se sont regroupés pour constituer Railfreight Distribution (RfD) qui a absorbé le service "wagons complets" de Speedlink (Freeman Allen, 1989). Cette fusion de Freightliner et de Speedlink n'a pas permis de réaliser beaucoup d'économies, notamment parce que leurs systèmes de freinage étaient légèrement différents. Il a donc été décidé assez rapidement de rayer Speedlink de la carte, étant donné qu'elle n'offrait aucune perspective de rentabilité. Quelques mouvements intérieurs rentables de wagons complets ont cependant été cédés à une nouvelle société Connectrail chargée du trafic de wagons complets par le Tunnel sous la Manche. Ce trafic résiduel a été privatisé et vendu, avec le nouveau service intermodal transmanche (cf. B4 ci-dessous), à EWS, seul candidat à l'achat. EWS a combiné le trafic de Connectrail avec celui de sa propre société (Enterprise) de transport par wagons complets, une société créée par une des entreprises de transport par wagons complets qu'elle avait achetées. EWS voyait au départ l'avenir en rose et le trafic d'Enterprise a effectivement beaucoup progressé. Enterprise reste toutefois, comparée à Speedlink, une entreprise de taille modeste : elle a transporté 1.5 million de tonnes environ en 1997 et 3.0 millions de tonnes environ en 1999. EWS a cherché récemment à obtenir pour son trafic de charges complètes des aides financières comparables à celles que Freightliner avait obtenues pour ses transports de conteneurs, dans le cadre, il convient toutefois de le rappeler, d'un régime de subvention ouvert indifféremment à toutes les entreprises. EWS allègue aujourd'hui que des menaces pèsent sur le réseau Enterprise, sur certaines de ses parties du moins, parce que Freightliner a remporté un des principaux marchés écossais (transport de ciment) sans lequel le réseau Enterprise écossais pourrait devenir inexploitable. L'avenir du trafic des wagons complets paraît très incertain.

B3 Trains complets de marchandises autres que les produits en vrac

Ces services ont été versés dans l'escarcelle de Railfreight Distribution au moment de sa création en 1988 (cf. B2 ci-dessus). Ils ont transporté en 1993, sous le nom de RfD Contract Services, quelque 6 millions de tonnes de marchandises. Comme il leur était très difficile de réaliser le bénéfice équivalent à un taux de rentabilité financière de 5 pour cent que les autorités de l'État exigeaient pour tous les trafics marchandises des chemins de fer, il a été décidé de transférer les trafics restants aux sociétés de transport par trains complets constituées dans l'optique de la privatisation (cf. C ci-dessous).

Le transport des produits de l'industrie automobile est, pour des raisons pas tout à fait claires dites tenir à sa dimension européenne, resté dans le giron de RfD et a été privatisé en même temps que les trafics B2 et B4. Ces services "automobiles" européens n'ont cependant pas eu le succès escompté et la plupart des wagons spécialement construits à leur intention sont restés inutilisés.

B4 Services intermodaux transmanche

Créés en 1994, à l'occasion de l'ouverture du Tunnel sous la Manche, ces services assurent un trafic que Freightliner faisait passer précédemment par Harwich. Ce trafic devait théoriquement progresser de façon vigoureuse, notamment parce que le taux de ponctualité allait atteindre 85 pour

cent et que la fréquence de desserte d'une multitude de destinations, allemandes en particulier, allait être élevée. La qualité de service n'a cependant jamais atteint les sommets annoncés et les chemins de fer allemands ont orienté leur trafic vers les ports allemands plutôt que vers le Tunnel sous la Manche. La situation n'a eu en outre rien à gagner de multiples grèves (de la SNCF en particulier) et de la fermeture du Tunnel pour plusieurs mois après l'incendie d'une navette d'Eurotunnel. L'itinéraire de secours représenté par les transbordeurs Douvres-Calais avait été rapidement abandonné.

Les services ont été vendus, avec les trafics (pour l'essentiel de produits de l'industrie automobile) des catégories B2 et B3, à EWS en novembre 1997 après de longues négociations et sous réserve d'approbation des arrangements financiers par les instances européennes. Il s'est avéré qu'il n'y avait pas d'autres candidats sérieux. EWS n'a accepté de reprendre ces services qu'à la condition d'être exonérée pendant 10 ans, sauf triplement de son trafic transmanche, du paiement des droits dus pour le passage par le Tunnel. L'accord conclu par BR avec Eurotunnel arrive à échéance en 2007, date à laquelle un nouvel accord devra être négocié.

Le trafic marchandises du Tunnel sous la Manche n'a jamais atteint les niveaux prévus et s'est même effondré l'année dernière, notamment parce que les problèmes posés par la montée d'immigrants illégaux dans les trains à Sangatte ont incité la SNCF à ramener les circulations à un nombre largement inférieur au nombre déjà limité de circulations possibles.

C. Trains complets

Le Tableau 1 montre qu'en Grande-Bretagne, ce type de trafic marchandises était bien rentable pour les chemins de fer. A l'époque de la privatisation, le Gouvernement ne souhaitait toutefois pas tirer un profit maximum de la vente d'un monopole au secteur privé, mais voulait plutôt ouvrir le marché du transport de marchandises par chemin de fer à la concurrence, une concurrence qui n'aurait manifestement pu que gommer tout bénéfice excessif. Le département "trains complets" de BR a donc été divisé en trois sociétés régionales contraintes de se faire concurrence sur un marché libre d'accès.

BR avait gagné de l'argent sur les segments du marché des marchandises où il jouissait d'un avantage concurrentiel du fait qu'il pouvait, en tant que seul opérateur agréé, y pratiquer des tarifs de monopole. Les trains étaient souvent composés de wagons et même, dans les derniers temps, de locomotives appartenant à des entreprises privées, mais les équipages étaient mis à disposition par BR qui fixait le prix des circulations. La concurrence a très largement fait disparaître ces rentes de monopole.

Les trois sociétés d'exploitation de trains complets ont commencé à travailler en avril 1994, sous le nom de North Freight, West Freight et South-East Freight. Il ne leur a pas fallu longtemps pour se rebaptiser Loadhaul, Transrail et Mainline, renuméroter leurs locomotives et en repeindre complètement un grand nombre, de même que certains de leurs wagons. Chacune des trois a reçu en dot certains des trafics de Trainload Freight ainsi que des services assurés sous contrat par Railfreight Distribution (cf. B4 ci-dessus). Les trafics étaient en règle générale attribués à la société de la région dans laquelle ils avaient leur point d'origine ou, dans le cas du charbon destiné aux centrales électriques dont les sources d'approvisionnement pouvaient facilement changer du jour au lendemain, à celles de la région où se trouvait leur lieu de destination. Chacune était libre de se porter candidate à la desserte de nouveaux marchés partout dans le pays.

Cette méthode de privatisation s'appuyait sur un enseignement tiré du vécu des chemins de fer américains (Caves *et al.*, 1987), à savoir que les rendements d'échelle restent constants au-delà d'une "taille efficiente minimale". D'aucuns ont pensé qu'il y avait aussi des déséconomies de gamme, une

notion plus vague à laquelle on a voulu faire dire en l'espèce qu'un rétrécissement du champ géographique d'activité est porteur d'avantages autant que de contraction de l'éventail des activités et de diminution du nombre de clients. Il a donc semblé qu'un opérateur qui aurait libre accès à un marché essentiellement local serait sans doute capable d'exercer très efficacement ses activités avec une poignée seulement de locomotives et de trains.

Bon nombre de professionnels ne se sont toutefois pas fait faute de clamer que les économies d'échelle iraient à vau-l'eau, si des opérateurs bien implantés dans une région effectuaient du transport à longue distance à destination de régions où ils ne pouvaient pas trouver beaucoup d'autres trafics. Au moment où les trois sociétés ont été mises en vente, l'offre la plus intéressante a été présentée par EWS qui les a alors refondues en une seule (cf. section ci-après).

C1 EWS

L'ancien département des trains complets de BR a donc été mis en vente après avoir été scindé en trois compagnies régionales. Les gestionnaires de chacune d'entre elles ont été obligés de faire offre pour leur propre compagnie ainsi que pour les deux autres. Aux neuf offres ainsi déposées est venue s'en ajouter une dixième présentée par un groupe qui allait se faire connaître sous le nom d'EWS Railways. Le Gouvernement britannique avait invité des compagnies américaines de chemin de fer à se porter candidates à l'achat d'entreprises de transport de marchandises. EWS, qui avait déjà acquis RES (cf. section A), a alors demandé au "Train Regulator" (Inspection générale des chemins de fer), si elle pouvait racheter les trois opérateurs de trains complets en même temps. Assurée de son feu vert, EWS a fait offre conjointe pour les trois opérateurs qu'elle a donc repris en février 1996. Le coût de la scission et de la personnalisation des matériels s'est ainsi trouvé entièrement perdu. Les possibilités d'exercice du jeu de la concurrence ont été largement érodées et elles l'ont été encore davantage quand EWS a mis la main sur le trafic "européen" et le trafic intérieur résiduel par wagons complets évoqué dans la section B ci-dessus.

EWS a rapidement modernisé son parc en acquérant 280 locomotives américaines modernes et plus de 2 000 nouveaux wagons. Les faits semblent prouver que la qualité du service s'est quelque peu améliorée et la hausse du trafic donne à penser que la privatisation est une réussite. Les bénéfices réalisés par EWS étaient toutefois modestes et la chute du cours des actions du Wisconsin Central l'a amené à essayer de revendre la part qu'il avait acquise dans EWS. Wisconsin Central a été repris par le Canadien National en 2001, mais il reste à trouver un acheteur pour EWS. La qualité du service s'est entre-temps dégradée, à la suite notamment de l'accident d'Hatfield, et certains contrats sont passés à d'autres opérateurs. L'avenir d'EWS est donc teinté d'incertitudes, mais la réduction des redevances d'utilisation des infrastructures évoquée dans la section 3 ci-après devrait lui avoir rendu la vie plus facile.

Le trafic "trains complets" dont le Tableau 1 fait état rassemble quatre grandes catégories différentes de marchandises dont le transport était assuré ces derniers temps par BR. Les paragraphes qui suivent proposent une analyse de chacune de ces catégories de transport.

Le chemin de fer transportait, en conteneurs ou wagons complets, des quantités non seulement faibles, mais aussi décroissantes de charbon à usage domestique ou industriel. Ce trafic était géré par Trainload Coal, qui assurait également les transports de matières nucléaires visés au point C2 ci-dessous et repris par la suite par BNFL. La plus grande partie du charbon transporté en trains complets était destinée aux centrales électriques. La moitié environ de ces trains parcouraient moins de 50 kilomètres, mais étaient quand même rentables, parce qu'ils étaient chargés et déchargés automatiquement. Les fermetures de mines du début des années 90 et la "course au gaz" dont elles se

sont accompagnées ont considérablement réduit les tonnages transportés. Les tonnes-kilomètres ont elles aussi diminué dans un premier temps, mais l'allongement des distances de transport du charbon importé depuis les ports en eaux profondes jusqu'aux centrales de l'intérieur a fini par faire augmenter très fortement les transports de charbon. Ce renversement de tendance a été facilité par EWS qui a ramené ses tarifs à des niveaux compétitifs. National Power, la compagnie nationale d'électricité, qui avait au départ laissé le marché de l'approvisionnement de sa centrale de Drax en charbon entièrement libre d'accès, a fini par le "vendre" à EWS en 1998 (cf. C3 ci-dessous). La concurrence s'y est quand même installée, quand Freightliner, soucieuse de diversification, s'est lancée sur le marché potentiellement lucratif du transport de marchandises en vrac avec des locomotives et des wagons entièrement nouveaux.

Le transport de produits pétroliers est poussé à la baisse par la concurrence des oléoducs et l'entrée en vigueur de nouvelles règles de sécurité. EWS occupait au départ tout ce marché à elle seule, mais Freightliner a fait offre pour tous les nouveaux marchés qui s'ouvraient et en a remporté quelques-uns. Elle utilise dans ce cas aussi des nouvelles locomotives, mais tracte des wagons de ses clients.

Pour l'industrie métallurgique, le chemin de fer transporte des minerais et du calcaire jusqu'aux hauts fourneaux ainsi que ses produits finis et semi-finis. Les aciéries britanniques se trouvent dans une situation difficile, mais les importations sont souvent acheminées par rail. Les fermetures de hauts fourneaux et d'autres équipements enlèvent ces flux au chemin de fer qui n'est toujours pas guéri de ce problème. EWS s'est appliquée à améliorer la qualité de service pour le transport des produits finis et semi-finis en commandant un grand nombre de wagons à capots télescopiques. Les chiffres semblent prouver que la démarche a été couronnée de succès.

Le secteur du bâtiment et des travaux publics est sujet à des effets cycliques plus marqués que d'habitude, parce qu'il est lié à l'investissement davantage qu'à la consommation. Le trafic se compose essentiellement de granulats destinés à la construction routière, une activité qui s'accélère ou se ralentit au gré des décisions politiques. Avant la privatisation, la plupart des transports de granulats étaient assurés, dans le Sud du pays, par un organisme aujourd'hui connu sous le nom de Mendip Rail qui possède ses propres locomotives, wagons et ateliers d'entretien, mais fait appel à des équipages d'EWS. Mendip Rail a à un certain moment sérieusement envisagé de devenir un véritable opérateur dans le cadre du régime de libre accès, mais a trouvé l'entreprise trop difficile. Il semble probable que la politique tarifaire d'EWS a joué un rôle dans cette décision. Freightliner a accentué la pression concurrentielle en mettant la main sur la plus grande partie des transports de ciment.

C2 BNFL

Deux entreprises se sont risquées à assurer elles-mêmes leurs propres trafics. La British Nuclear Fuels Limited (BNFL) devait transporter des matières radioactives à travers tout le pays, en étant très sévèrement limitée dans ses possibilités de recours à la route. La plus grande partie de ce trafic étant donc de par la loi condamnée à emprunter le rail, BR était en mesure de pratiquer des tarifs rentables. BNFL a envisagé d'augmenter son volume de transport et pensé qu'elle pouvait raboter ses coûts, et peut-être aussi gagner en qualité de service, en créant sa propre compagnie ferroviaire Direct Rail Services (DRS). Elle a pu racheter et remettre à neuf les quelques locomotives vendues par BR aux constructeurs du Tunnel sous la Manche qui se sont retrouvées sur le marché au bon moment ainsi que les locomotives restées inutilisées après l'échec des trains-lits de nuit transmanche. DRS disposait ainsi de suffisamment de machines pour tracter ses trains de matières nucléaires et se porter candidate à l'exploitation de transports non spécialisés. Elle a, en conquérant certains de ces marchés, soulevé les protestations de plusieurs concurrents, étant donné que BNFL est une entreprise nationalisée.

C3 National Power

National Power est la seconde entreprise à s'être prévalu du régime de liberté d'accès pour assurer ses propres transports. Cette société, créée au moment de la privatisation du secteur de la production d'électricité, est propriétaire de près de la moitié des centrales au charbon. Elle a débuté avec une seule locomotive et un seul train avec lesquels elle acheminait le calcaire nécessaire à la désulfuration des gaz de fumée de la centrale de Drax, la plus grande de Grande-Bretagne. Elle a ensuite acheté cinq autres locomotives et assez de wagons pour approvisionner Drax au départ des charbonnages locaux au moyen de trains qui se suivent à 45 minutes d'intervalle. Ces locomotives étaient neuves et semblables aux machines américaines précédemment utilisées par Mendip Rail (mais équipées et entretenues par BR). Quoique le service ait généralement été jugé satisfaisant et beaucoup moins coûteux qu'avec les prix de BR, National Power l'a revendu à EWS en 1998, quand cette dernière a ramené ses prix à un niveau compétitif.

D. Matériaux d'infrastructure

Il n'existe pas de statistiques des transports de matériaux d'infrastructure, composés pour l'essentiel de rails, de traverses et de ballast, parce que cette activité est une affaire purement interne des chemins de fer. Les entreprises de transport de marchandises par chemin de fer issues de la privatisation ne transportent toutefois plus ces matériaux pour leur propre compte, mais pour celui de Railtrack (ou de son successeur). L'intention était au départ de maintenir Railtrack dans le secteur public et lui faire exploiter ses propres services de transport de matériaux d'infrastructure. Quand il a été décidé de privatiser Railtrack, il a paru judicieux de transférer ce trafic aux trois sociétés de transport de marchandises par trains complets en même temps que les actifs utilisés. Certains accords ont été signés au sujet des trafics futurs, mais Railtrack a par la suite été habilitée à confier des circulations à d'autres entreprises de transport de marchandises par chemin de fer ou à les effectuer elle-même.

EWS a donc, en reprenant les trois sociétés de transport de marchandises par trains complets au début de 1996, aussi repris leur trafic de matériaux d'infrastructure. Les relations entre EWS et Railtrack étaient assez particulières en ce sens qu'elles étaient chacune un gros client de l'autre : EWS achetait des sillons à Railtrack et Railtrack achetait des services de transport de matériaux d'infrastructure (avec locomotives, wagons et équipages) à EWS. Craignant voir Railtrack chercher à diversifier ses fournisseurs, EWS s'est lancée dans un programme ambitieux de modernisation des wagons affectés à ce service et engagée à y affecter aussi ses meilleures locomotives (contrairement à BR qui affecte ses meilleures locomotives à ses trafics rentables). EWS a malgré cela dû accuser le coup, quand Railtrack a diversifié ses fournisseurs de trains et investi dans des wagons, ce qui a eu pour effet de laisser certains des wagons qu'EWS venait d'acheter sans emploi.

Les choses ont pris un plus mauvais tour encore pour EWS, quand Railtrack a signé des contrats à long terme avec les nouveaux entrants sur le marché des transports de matériaux d'infrastructure et leur a ainsi permis d'acheter des locomotives identiques à celles d'EWS. Ces locomotives disposaient, comme elles suffisaient pour répondre aux pointes de la demande de Railtrack, de capacités d'utilisation de réserve suffisantes pour que leurs propriétaires puissent, en contestant certains transports de marchandises diverses à EWS, véritablement livrer le marché au jeu de la concurrence et surmonter les principaux obstacles qui en barraient l'accès.

Freightliner a dans un premier temps décroché un contrat pour le transport de matériaux d'infrastructure et donc réussi à faire aussi autre chose que du transport conteneurisé. Elle a affecté vingt locomotives à ce trafic et en a commandé d'autres pour pousser sa diversification plus avant et

moderniser son parc de locomotives. Ces commandes portaient, au moment de mettre sous presse, sur 57 machines, ce qui veut dire que Freightliner disposera bientôt d'au moins 77 grosses locomotives pour trains de marchandises, alors qu'EWS en exploite environ 400.

Une compagnie de transport de voyageurs, les GB Railways en l'occurrence, a très récemment fait offre à Railtrack pour des transports de matériaux d'infrastructure. Ce marché a financé l'achat de sept locomotives qui lui ont permis, étant donné que ce trafic ne les occupait pas à temps plein, de décrocher un contrat d'exploitation d'un train de conteneurs qui a ouvert la voie à l'achat de cinq autres locomotives. L'irruption de ces deux opérateurs sur le marché des marchandises par le biais du transport de matériaux d'infrastructure a contraint EWS à retirer bon nombre de ses grosses locomotives marchandises du service. EWS rechigne à les revendre, parce qu'elle craint qu'elles ne renforcent la concurrence. Elle s'est pourtant décidée en 2001 (sur intervention de l'Inspection générale des chemins de fer) à se défaire d'un grand nombre de petites locomotives dont plusieurs retrouvent aujourd'hui du service sous l'une ou l'autre forme. Il ressort des derniers chiffres disponibles que les marchés des GB Railways sont aujourd'hui suffisamment alléchants pour que Freightliner soit tenté par le rachat de GB Railfreight, leur département marchandises. Il est manifestement encore trop tôt pour dire si le marché va se stabiliser, mais il semble bien que la privatisation a été couronnée de succès dans ce domaine.

En résumé donc, le processus de privatisation s'est terminé par la fusion des six compagnies mises en vente en deux groupes dont l'un domine le marché du transport de marchandises diverses (85 pour cent environ des transports de marchandises par chemin de fer) et l'autre s'est spécialisé dans les transports conteneurisés. Ces deux opérateurs se sont livrés, au cours des années qui ont suivi la privatisation, à une concurrence de plus en plus sévère et ont vu apparaître à leurs côtés, dans le cadre du régime de libre accès, trois opérateurs supplémentaires dont deux sont toujours en activité. Il ne fait guère de doute que l'impact de cette concurrence limitée est substantiel : le fait que les chargeurs peuvent se tourner vers d'autres opérateurs au moment du renouvellement des contrats met de toute évidence les opérateurs en place sous pression. La concurrence reste dans la pratique toutefois assez limitée. La section suivante explique pourquoi les nouveaux concurrents restent si peu nombreux à se prévaloir du régime de libre accès pour se mettre sur les rangs.

3. BARRIÈRES À L'ENTRÉE

Au moment de la privatisation, le Gouvernement voulait à tout prix encourager l'entrée de nouveaux opérateurs sur le marché du transport de marchandises par chemin de fer, afin de renforcer l'efficacité et la compétitivité de cette branche de transport en intensifiant la concurrence. Certains auteurs (Nash et Preston, 1992 ; Brewer, 1996) prévoyaient que ces nouveaux entrants allaient devoir pour ce faire surmonter des obstacles de taille, dont les principaux semblaient être :

- la difficulté et le coût du recrutement d'agents expérimentés et de la formation de nouveaux agents, notamment de l'acquisition par ces derniers de l'expérience requise et de la connaissance indispensable des itinéraires ;

- l'achat de locomotives et autres matériels roulants eu égard à l'extrême étroitesse du marché de l'occasion et de la location à court terme ;
- les possibilités de réalisation d'économies d'échelle, étant donné que l'utilisation intensive des actifs doit pouvoir laisser en réserve un nombre de véhicules suffisant pour assurer la fiabilité, ce qui veut dire que les nouveaux entrants seront pénalisés sur le plan des coûts, s'ils n'entrent pas sur le marché en force ;
- la difficulté et le coût d'acquisition de sillons horaires appropriés.

Whiteing et Brewer (1998) ont interviewé des nouveaux entrants (National Power et Direct Rail Services) et appris ainsi que toutes ces barrières sont bien réelles. Les opérateurs ont pu embaucher quelques agents expérimentés de British Rail, mais ont aussi dû engager eux-mêmes des programmes de formation coûteux. Direct Rail Services en particulier a trouvé que l'acquisition de la connaissance d'un grand nombre d'itinéraires lui coûtait beaucoup d'argent (le problème est évidemment moins aigu pour un opérateur spécialisé qui exploite un petit nombre de lignes que pour un opérateur généraliste). Direct Rail Services s'est contenté de locomotives d'occasion, mais National Power a jugé nécessaire d'en acheter des nouvelles. Toutes deux ont quelque peu pâti, en termes de coûts, de leur petite taille, mais ont trouvé que leur entrée en valait la peine, parce qu'elles avaient le sentiment de faire face à un opérateur monopolistique dont les prix excédaient de trop loin les coûts. Le coût et la disponibilité des sillons étaient source de préoccupation pour l'une comme pour l'autre.

Ces problèmes donnent à penser que la Commission Européenne et les États membres doivent, s'ils veulent ouvrir l'accès au marché du transport de marchandises par chemin de fer, trouver les moyens d'améliorer le fonctionnement des marchés du travail et des équipements dans le secteur ferroviaire. Il faudrait à l'extrême peut-être accorder aux nouveaux entrants le droit d'utiliser, contre paiement de redevances agréées, les équipages et le matériel roulant des opérateurs en place.

Le coût de la préparation et de la validation du dossier de "la sécurité", sans lequel l'opérateur ne peut obtenir de licence, s'est aussi avéré beaucoup plus élevé qu'il n'avait été prévu au départ. Ce travail a contraint à recourir à des consultants et devrait normalement avoir coûté plusieurs millions de livres et beaucoup de temps aux cadres supérieurs. Ces coûts de démarrage sont manifestement lourds pour des petits opérateurs.

Le coût et la disponibilité des sillons ont toutefois été, comme il fallait s'y attendre, l'une des principales sources de difficultés. Les règles de fixation des redevances d'accès au rail avaient été définies par le Gouvernement avant la privatisation et exposées dans un document du Ministère des Transports (1993). Ces règles prévoyaient que les opérateurs de services marchandises et les opérateurs de services voyageurs qui se prévaudraient du régime de libre accès devraient payer une redevance négociée qui couvre au moins leurs coûts variables et une fraction aussi élevée que possible de leurs coûts fixes et communs, d'une part, et que les opérateurs voyageurs franchisés devaient payer une redevance variable égale au coût de la marche des trains supplémentaires ainsi qu'une redevance fixe égale à la somme de leurs autres coûts variables et de la fraction des coûts fixes non couverte par les premiers opérateurs ou d'autres sources de recettes, d'autre part.

Ces règles voulaient entériner le fait que la majorité des coûts d'infrastructure étaient communs à tous les opérateurs et fixés, à court et moyen terme du moins, dans la conviction que le fournisseur d'infrastructures gagnerait en efficacité, si tous ses coûts étaient couverts par les recettes tirées des exploitants des trains. Ceci ne pouvait toutefois pas se faire simplement en fixant les redevances à un niveau supérieur au coût marginal sans mettre sérieusement à mal l'efficacité de l'utilisation de

l'infrastructure (cf. point 3.3). D'aucuns ont pu écrire qu'"en obligeant tous les opérateurs à payer une redevance forfaitaire couvrant une fraction des coûts communs et fixes, Railtrack ne ferait que s'aliéner des trafics capables de payer des redevances égales à leurs coûts variables...".

Il a donc semblé préférable de s'en tenir à l'idée que le mieux que Railtrack puisse faire pour assurer la santé à long terme des chemins de fer, c'est d'adapter ses prix au marché, en évitant toute discrimination déloyale entre les opérateurs concurrents présents sur un même marché. Tous les opérateurs devraient donc couvrir les coûts variables qui leur sont directement imputables et contribuer à la couverture des coûts communs dans des proportions qui varient selon leur capacité de payer.

L'inspection générale des chemins de fer a été chargée d'examiner tous les éléments des accords d'accès, notamment leurs clauses relatives aux redevances d'accès aux infrastructures. Elle a exposé les principes dont elle s'inspire pour ce faire dans un mémorandum de 1995. Elle y explique qu'étant donné qu'elle a le pouvoir de traquer et interdire les redevances susceptibles d'être discriminatoires à l'égard de certains opérateurs, la fixation des redevances par voie de négociation est bien ce qu'il y a de mieux pour le développement du transport de marchandises par chemin de fer. Elle a prouvé qu'elle était prête à user de ce pouvoir quand elle a contraint Railtrack à réduire les redevances réclamées à au moins un des nouveaux entrants.

EWS, le principal transporteur de marchandises, a toutefois rapidement trouvé que la négociation de redevances d'accès distinctes pour chaque trafic prenait beaucoup de temps et faisait planer quelque incertitude sur la négociation de ses nouveaux contrats. Elle a donc négocié avec Railtrack un tarif assez similaire à ceux des opérateurs de transports de voyageurs qui lui faisait payer un montant fixe élevé additionné d'un autre montant fixe par tonne-kilomètre brute moins élevé. L'inspection générale a procédé à de larges consultations dans le cadre de la procédure d'examen de cet accord et constaté, ce qui n'avait rien pour surprendre, que d'autres opérateurs craignaient que cet accord ne les désavantage, étant donné qu'EWS pourrait, pour les nouveaux trafics, ramener la redevance au niveau de sa fraction variable, tandis que Railtrack serait tenté de faire payer par d'autres opérateurs un peu plus que cette fraction variable. Les clients craignaient en outre de se retrouver de ce fait plus prisonniers encore d'EWS.

L'inspection générale a jugé que les possibilités de contribution du nouveau système au développement du transport de marchandises par chemin de fer justifiaient sa mise en œuvre et estimé que les pouvoirs de contrôle et d'interdiction dont elle est investie sont suffisants pour vérifier toutes les redevances de Railtrack et prévenir tout traitement discriminatoire de sa part (Inspection générale des chemins de fer, 1997a).

Le premier rapport périodique sur les redevances d'accès aux infrastructures date de décembre 1997 (Inspection générale des chemins de fer, 1997b). L'inspection générale y souligne que les redevances devraient :

- inciter Railtrack, les opérateurs de trains et les bailleurs de fonds à optimiser l'utilisation et le développement du réseau ;
- éviter toute discrimination injustifiée entre les opérateurs ;
- faire varier les recettes de Railtrack en fonction des variations du volume de trafic ;
- contribuer à atteindre les objectifs poursuivis par l'État dans le domaine des transports.

Le système existant de redevances présente divers inconvénients :

- les négociations sont complexes et longues pour les opérateurs marchandises (autres que EWS) et les opérateurs bénéficiaires du régime de libre accès et ne marchent tout simplement pas pour la modification des droits d'accès des exploitants ;
- les redevances d'exploitation n'incitent pas à modérer l'utilisation des capacités réduites disponibles, ni à remplacer les services de faible valeur existants par des services de plus grande valeur. Les redevances payées par les opérateurs ne couvrent même pas tous les coûts d'usure et ne couvrent rien des coûts de congestion et du coût d'opportunité des sillons ;
- la situation a profondément changé depuis le moment où les redevances ont été fixées. L'augmentation rapide du trafic ferroviaire et des trains-kilomètres a gonflé la congestion et les besoins d'investissement en capacités nouvelles beaucoup plus qu'il n'était prévu et le Gouvernement voulait que cela continue, alors que les incitants à l'extension du réseau étaient faibles ;
- l'aptitude de Railtrack à aligner les redevances sur la capacité de payer des exploitants de trains a contribué à jeter le voile du secret sur les demandes de ces exploitants, au détriment de la planification du service et des investissements.

Pendant la préparation du rapport, Railtrack a pu démontrer que les coûts d'usure excédaient de beaucoup ce que les redevances existantes permettent de couvrir et a quantifié les coûts de congestion par section de voie et par période de temps (Gibson, 2000). Il convient de noter que le coût des retards directement causés par la circulation d'un train supplémentaire, à la suite par exemple d'une panne de locomotive, était déjà couvert par les pénalités dues au titre des règles de performance (en vertu desquelles les opérateurs doivent dédommager Railtrack des retards qu'ils causent et inversement), et que le coût susmentionné est celui des retards que les trains suiveurs subissent pour la simple raison que le train en question mobilise de la capacité et enlève au système des moyens de rattraper les retards causés par d'autres facteurs. Les coûts de congestion étaient imputés pour l'essentiel aux opérateurs de trains de voyageurs, parce que les marchandises circulent généralement en dehors des pointes du trafic voyageurs.

Pour inciter Railtrack à étendre le réseau, il a été envisagé d'incorporer les coûts d'investissement liés à cette extension dans la fraction variable de la redevance d'accès sur la base d'un calcul du coût marginal à long terme, mais il s'est avéré varier énormément en fonction de la localisation, des dimensions et de la nature des capacités additionnelles requises et il ne s'est trouvé aucune façon pratique de l'inclure dans la redevance. La réflexion s'est donc portée plutôt sur la quantification du coût de la congestion entraînée par la circulation de trains supplémentaires. La démarche était assez logique eu égard à la durée et à l'indivisibilité de nombreux plans de renforcement des capacités.

L'inspection générale a proposé, au terme de la procédure (Inspection générale des chemins de fer, 2000; 2001) :

- d'augmenter la fraction variable des redevances d'utilisation des infrastructures de telle sorte qu'elle couvre la totalité du coût d'usure et la moitié du coût de congestion. L'inspection générale craignait que l'imputation de la totalité du coût de congestion pousse les exploitants de trains à supprimer certains services ;

- de publier un tarif pour tous les opérateurs, parmi lesquels les franchisés continueraient à payer une redevance bipartite, tandis que les transporteurs de marchandises et ceux qui bénéficient du régime de libre accès ne paieraient que la fraction variable de la redevance ;
- de verser une prime assise sur l'augmentation du trafic à Railtrack pour l'encourager à étendre son réseau. Cette prime serait versée directement par la Strategic Rail Authority et n'ajouterait donc pas aux coûts des opérateurs.

La Strategic Rail Authority a décidé de prendre à sa charge la partie des coûts d'infrastructure imputables au transport de marchandises qui n'est pas couverte par la fraction variable de la redevance, ce qui a permis de réduire de moitié les redevances payées par les opérateurs en place et de mettre fin aux problèmes de concurrence posés par le précédent tarif biparti d'EWS.

Le Tableau 2 donne une idée des niveaux auxquels il est proposé d'élever les redevances pour le transport des vrac et des autres types de marchandises ainsi que de leur rapport aux coûts et recettes d'exploitation de 1998. Il donne aussi un montant estimatif des coûts externes, c'est-à-dire de la pollution, du bruit et du réchauffement de la planète. Quoique ces coûts soient nettement moins élevés pour le rail que pour la route, ils n'en sont pas moins significatifs par rapport au coût marginal d'usage des infrastructures et doivent donc être pris en compte.

Tableau 2. Coûts d'infrastructure, coûts d'exploitation et coûts externes du transport de marchandises par chemin de fer (1998)

Catégorie	Coût						Recettes	Différence entre les coûts et les recettes
	Marginal d'usage des infrastructures	d'exploitation des véhicules	de la pollution de l'air	du bruit	des changements climatiques	total		
Vrac	1.79	8.60	0.166	0.170	0.131	10.86	13.01	- 2.15
Autres	0.88	9.70	0.166	0.170	0.131	11.05	13.61	- 2.56
Total	1.19	9.28	0.166	0.170	0.131	10.94	13.41	- 2.47

Note : les estimations basses ne s'appliquent qu'aux catégories environnementales.

Source : Sansom *et al.*, 2001.

Le prix d'accès aux voies ne représente toutefois qu'une partie du problème, dont l'autre partie est constituée par la question de la disponibilité et de la qualité des sillons. Cette question, soulevée à la fois dans certains cas particuliers, notamment celui de la modernisation de la dorsale de la côte Ouest, et de façon assez générale, tient au fait que les services voyageurs sont exploités sous le couvert de licences d'assez longue durée et que leurs opérateurs peuvent donc prévoir assez exactement leurs besoins d'accès aux infrastructures de nombreuses années à l'avance, tandis qu'il n'en va pas de même pour les marchandises. Les besoins d'accès fluctuent dans ce domaine presque "sans prévenir" et les opérateurs se voient fréquemment contraints de chercher des sillons sur le marché "spot". Il s'en suit inévitablement que les services voyageurs obtiennent la priorité dans l'attribution des sillons. Dans le cas de la modernisation de la dorsale Ouest, on a craint que la capacité utilisable par les marchandises serait tellement faible qu'elle réduirait à néant le potentiel de croissance de ce trafic. Il est permis de se demander si cela est bien raisonnable eu égard à la valeur relative des deux types de service.

Le problème est devenu critique au moment où EWS a voulu renégocier son contrat d'accès aux voies. Elle aurait voulu que ce nouveau contrat lui garantisse un certain volume de capacités pendant dix ans, avec possibilité d'extension à quinze ans à sa demande. Railtrack a fait valoir qu'un tel accord était incompatible avec les dispositions de la directive 2001/14 (qui limite normalement à cinq ans la durée de tels contrats, sauf s'il s'agit de gros investissements) et qu'il lui était impossible de garantir la disponibilité de ses capacités sur une aussi longue période. Les deux parties ont donc opté pour une solution de compromis, acceptée par l'inspection générale, et conclu un contrat de cinq ans prorogeable de cinq autres années (Inspection générale des chemins de fer, 2002).

Il est évident qu'en accaparant tous les sillons accessibles aux marchandises sur les principales grandes lignes, EWS mettrait de sérieux bâtons dans les roues de la concurrence. L'État avait tenté, au moment de lancer la privatisation, de prévenir ce genre de situation en donnant aux clients la possibilité de négocier les sillons directement avec Railtrack et d'obtenir le droit d'utiliser les sillons dont ils ont besoin quel que soit l'opérateur auquel ils font recours. Les clients préférant toutefois laisser cette question à l'opérateur, l'inspection générale a cru devoir leur donner la faculté de changer plus facilement d'opérateur en incorporant dans les contrats d'accès une clause de "perte en cas de non-emploi" et, étant donné que cette clause ne s'applique normalement qu'après plusieurs mois de non-utilisation d'un sillon, une clause de transfert automatique du sillon au nouvel opérateur choisi par le client.

En termes de qualité, l'accès des marchandises aux sillons semble être meilleur que dans l'ancien régime qui donnait clairement la priorité aux services voyageurs. Le Rail Freight Group (un groupement qui défend les intérêts du secteur) s'est pour cette raison élevé avec force contre toutes les propositions d'intégration des voies avec les opérateurs de services voyageurs, parce qu'elle ne pourrait que rendre leur situation plus difficile. Les relations entre Railtrack et les opérateurs marchandises ne sont toutefois pas entièrement harmonieuses. Certains opérateurs taxent Railtrack d'arrogance et d'indifférence (Mercer, 2002) et les propriétaires américains d'EWS trouvent étrange et dérangeant de ne pas avoir la haute main sur leurs infrastructures. L'un d'entre eux a ainsi déclaré que :

"Tout ce machin, Railtrack, m'embête, parce que c'est un élément important de nos coûts qui pourrait, si les choses allaient mal, échapper à notre contrôle. Il pourrait aller jusqu'à réduire à néant la compétitivité de n'importe quel opérateur ferroviaire."

(Propos de Burkhardt reproduits à la page 28 du n° 271 de juin 1996 de la revue *RAIL*).

Les événements qui se sont succédé depuis lors, notamment l'accident d'Hatfield qui a amené à réduire fortement la vitesse sur l'ensemble du réseau et entraîné une hausse des coûts et des versements d'indemnités qui ont acculé Railtrack à la faillite, sont trop complexes pour être analysés en détail maintenant. Il suffit ici de souligner que ces événements ne remettent pas la séparation entre infrastructures et exploitation en cause et que cette séparation reste, dans un réseau européen dominé par les services voyageurs, de nature à être profitable aux opérateurs de services marchandises. Les déboires de Railtrack sont plus la conséquence de sa gestion et de la nature de ses relations avec les exploitants de matériel roulant que la preuve de l'inefficacité intrinsèque de cette séparation. Il est toutefois manifeste que la séparation des infrastructures de l'exploitation a posé beaucoup moins de problèmes en Suède, où les infrastructures sont gérées par un organisme public qui se laisse guider par des critères de coûts/avantages, qu'en Grande-Bretagne, où elles sont gérées par une entreprise privée qui poursuit des objectifs commerciaux.

4. CONCURRENCE INTERMODALE ET AIDES AU TRANSPORT DE MARCHANDISES PAR CHEMIN DE FER

Le nombre de nouveaux entrants sur le marché du transport de marchandises par chemin de fer est de toute évidence resté faible aussi parce que ce marché est peu rentable en Grande-Bretagne. Le Tableau 1 a déjà montré qu'en 1992, avant la privatisation, tout le trafic marchandises de British Rail était largement déficitaire, en dehors du transport par trains complets qui dégagait des bénéfices. Le Tableau 3 montre que la situation s'est améliorée après la privatisation et que les trois opérateurs de services marchandises font des bénéfices. Il n'empêche qu'abstraction faite de quelques flux importants de vrac, la Grande-Bretagne n'est pas un endroit particulièrement intéressant pour l'exploitation de services de transport de marchandises par chemin de fer parce que les distances de transport y sont relativement courtes, que le trafic international fait défaut (l'incapacité du Tunnel sous la Manche à changer les choses a été évoquée dans des paragraphes qui précèdent) et que la concurrence du transport routier, entièrement déréglementé depuis 1968 déjà, est intense.

Tableau 3. **Rentabilité des entreprises privées britanniques de transport de marchandises par chemin de fer (en millions de livres)**

		EWS	Direct Rail Services	MCB Ltd*	Total
Chiffre d'affaires	97	618.1	0.4	96.6	715.1
	98	540.6	2.1	124.6	667.3
	99	533.7	5.3	128.6	667.6
Coûts d'exploitation	97	539.7	0.8	94.4	634.9
	98	472.5	2.0	117.3	591.8
	99	483.9	5.0	122.6	611.5
Bénéfice d'exploitation	97	78.4	-0.3	2.2	80.9
	98	68.1	0.1	7.3	75.5
	99	49.8	0.3	6.1	56.2
Autres dépenses	97	17.9	0.0	3.7	21.6
	98	11.3	0.0	4.3	15.6
	99	13.2	0.1	5.0	18.3
Bénéfice avant impôt	97	60.5	-0.3	-1.6	58.6
	98	56.8	0.1	3.0	59.9
	99	36.6	0.3	1.0	37.9
Bénéfice	97	-1.8	-0.2	-3.6	-5.6
	98	48.4	0.1	2.1	51.5
	99	32.8	0.2	0.2	33.2

*Maison mère de Freightliner.

Source : TAS Rail Monitor, 2000.

Pendant de nombreuses années avant la privatisation, British Rail avait dû gérer son trafic marchandises sur des bases purement commerciales, sans bénéficier d'aucune subvention, ce qui, dans les faits, voulait dire que les marchandises devaient couvrir à tout le moins leurs coûts variables sans contribuer à la couverture des coûts communs du système ferroviaire. Étant donné qu'il y a tout de même des coûts communs à plusieurs flux de trafic marchandises, les prix fixés pour chacun de ces flux doivent être suffisamment supérieurs au coût marginal, pour qu'ils puissent couvrir ensemble ces coûts.

Si l'opérateur ferroviaire peut différencier ses prix et accaparer les avantages procurés par l'augmentation du trafic aux utilisateurs, la pratique de prix supérieurs au coût marginal peut ne plus poser de problème en termes d'efficacité économique. En effet, si la différenciation peut être parfaite, le maintien des services capables de couvrir de la sorte les coûts totaux est seul à en valoir encore la peine (Joy, 1971). Ceci semble plus concevable dans le cas du trafic marchandises, si rien ne s'oppose dans la loi à ce que les prix soient négociés pour chaque trafic séparément, que dans le cas du trafic voyageurs, où ce genre de négociation est évidemment impossible. L'ouverture du marché du transport de marchandises par chemin de fer à la concurrence a toutefois, comme les paragraphes précédents l'ont déjà montré, rendu cette différenciation des prix plus difficile, puisque les clients auxquels un opérateur veut faire payer un prix supérieur au coût marginal peuvent se tourner vers un autre.

En outre, le fait qu'en cas de différenciation parfaite, les services capables de dégager des recettes suffisantes pour couvrir leurs coûts variables sont les seuls qui méritent d'être maintenus n'est vrai que si les modes concurrents, soit la route en Grande-Bretagne, doivent payer des prix appropriés. Étant donné qu'à l'heure actuelle, les coûts d'usage des infrastructures routières ne sont imputés aux transports de marchandises par route que par le seul canal de deux taxes, à savoir la taxe annuelle forfaitaire de circulation et la taxe sur les carburants, il est impossible que ces transports paient partout ce qu'ils devraient payer. La taxe forfaitaire est plus lourde pour les véhicules qui effectuent des transports à courte distance que pour les autres, tandis que la taxe sur les carburants ne varie pas assez en fonction de la masse et de la charge à l'essieu des véhicules ou de la congestion des routes empruntées et de la sensibilité des milieux traversés à la pollution et au bruit.

Plusieurs études tendent à prouver que le transport de marchandises par route ne couvre même pas en moyenne les coûts d'usure, de pollution et de congestion qu'il cause. La comparaison des chiffres du Tableau 1 relatifs au transport de marchandises par route avec ceux du rail du Tableau 2 ci-dessus montre que le rail couvre un peu plus que son coût marginal, tandis que la route en laisse en moyenne une coquette fraction non couverte. Ces chiffres sont valables pour 1998 et les taxes qui frappent les poids lourds ont depuis lors été très nettement réduites à la suite du mouvement de protestation de l'an 2000 contre le niveau des prix des carburants.

Tableau 4. Part, en pour cent, du rail dans la somme du rail et de la route

Catégories	COÛTS										Total
	Coût d'exploitation des infrastructures et dépréciation	Coût d'exploitation des véhicules (autocars et autobus)	Congestion	Effet Mohring (autocars et autobus)	Coûts externes des accidents	Pollution de l'air	Bruit	Changements climatiques	TVA non acquittée (autocars et autobus)		
Voiture, période de pointe	0.05	-	13.22	-	0.78	0.18	0.01	0.12	-	14.4	
Voiture, période creuse	0.05	-	7.01	-	0.80	0.18	0.01	0.12	-	8.2	
Utilitaires légers, périodes de pointe	0.06	-	13.99	-	0.52	0.76	0.02	0.19	-	15.5	
Utilitaires légers, périodes creuses	0.06	-	7.07	-	0.53	0.68	0.02	0.18	-	8.5	
Poids lourds, périodes de pointe	3.82	-	26.00	-	1.40	1.84	0.06	0.44	-	33.6	
Poids lourds, périodes creuses	3.77	-	12.75	-	1.39	1.57	0.06	0.43	-	20.0	
Véhicules articulés, périodes de pointe	7.57	-	33.45	-	0.99	1.42	0.07	0.72	-	44.2	
Véhicules articulés, périodes creuses	7.55	-	19.81	-	0.99	1.41	0.08	0.71	-	30.5	
Autocars et autobus, périodes de pointe	5.74	78.73	20.31	-14.43	3.82	3.17	0.09	0.58	13.33	111.3	
Autocars et autobus, périodes creuses	4.93	80.10	12.31	-14.86	3.69	3.15	0.09	0.55	13.49	103.5	

Tableau 4 (suite). Part, en pour cent, du rail dans la somme du rail et de la route

Tarifs	RECETTES					Différence Recettes/coûts
	Taxes sur les véhicules	Taxes sur les carburants	TVA sur les carburants	Total		
-	-	3.86	0.68	4.5	9.8	
-	-	3.86	0.68	4.5	3.6	
-	-	3.86	0.68	4.5	11.0	
-	-	3.86	0.68	4.5	4.0	
-	2.25	13.11	2.29	17.6	2.3	
-	2.25	13.11	2.29	17.6	2.3	
-	2.50	14.47	2.53	19.5	24.7	
-	2.50	14.47	2.53	19.5	11.0	
76.19	0.61	5.26	0.92	83.0	28.4	
77.10	0.61	5.26	0.92	83.9	19.6	

Source : Sansom *et al.* (2001).

L'État intervient depuis longtemps, par l'octroi de subventions en capital, dans le financement des équipements nécessaires au transport de marchandises par chemin de fer (ou voie navigable), là où les droits acquittés par le transport routier ne suffisent pas à couvrir ses coûts environnementaux. Ces subventions se sont doublées, au moment de la privatisation, d'aides à la couverture du coût des redevances d'accès destinées à sortir certains opérateurs du rouge pour les rendre vendables. Les premiers et principaux bénéficiaires de ces aides ont été les opérateurs de services conteneurisés et autres services intermodaux que le paiement de l'intégralité des redevances d'accès aux infrastructures aurait sans doute rendus déficitaires. Ces aides, octroyées au départ par le Ministère des Transports et ceux qui lui ont succédé, sont gérées depuis 2000 par la Strategic Rail Authority (Autorité ferroviaire), un organisme créé à cette date pour appliquer la politique nationale dans le domaine des services tant voyageurs que marchandises. Cette Autorité ferroviaire a changé de politique depuis lors et subventionne aujourd'hui certains trafics particuliers sans faire de distinction entre les opérateurs (SRA, 2002).

Le Tableau 5 montre que le volume des aides au transport de marchandises par chemin de fer a fortement augmenté depuis la privatisation. Cette augmentation pourrait dans un premier temps avoir été déclenchée simplement par la compensation de la perte des subventions croisées dont il a été question précédemment, mais elle est devenue de plus en plus nécessaire pour contrer le dumping des prix pratiqué par le transport routier. Le Gouvernement envisage maintenant d'instaurer un régime de taxation des poids lourds sur la base des kilométrages parcourus appuyé sur un système de localisation par satellite qui devrait à terme pouvoir fournir des données différenciées selon le temps et le lieu, mais affirme jusqu'ici que les changements resteront sans incidence sur les recettes, ce qui veut dire que le dumping des prix du transport de marchandises par route va se poursuivre.

Tableau 5. **Aides au transport de marchandises par chemin de fer (en millions de livres)**

1985-1986	7
1986-1987	6
1987-1988	2
1988-1989	2
1989-1990	1
1990-1991	4
1991-1992	1
1992-1993	2
1993-1994	4
1994-1995	3
1995-1996	4
1996-1997	15
1997-1998	29
1998-1999	29
1999-2000	23
2000-2001	36

Source : SRA, National Rail Trends 2001-2002, n° 3, 2002.

5. PERSPECTIVES D'AVENIR DU TRANSPORT DE MARCHANDISES PAR CHEMIN DE FER EN GRANDE-BRETAGNE

Les chiffres de l'Annexe montrent que le transport de marchandises par chemin de fer a remarquablement progressé après la privatisation. Le trafic a retrouvé son volume des années 70 en termes de tonnes-kilomètres et la part de marché du rail s'est élargie au total et pour toutes les catégories de marchandises autres que les produits pétroliers et les produits chimiques. Cette inégalité des performances a été expliquée dans les paragraphes qui précèdent. Il est permis de se demander jusques à quand cette progression impressionnante va se poursuivre.

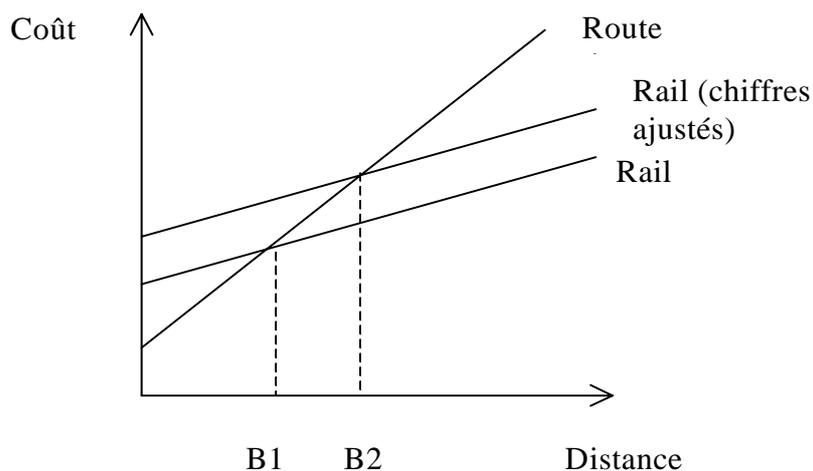
Le Gouvernement a donné pour mission à l'Autorité ferroviaire d'augmenter le nombre de tonnes-kilomètres du rail de 80 pour cent entre 2000 et 2010. Le nombre de tonnes-kilomètres augmente depuis toujours un peu plus lentement que le PIB. Étant donné qu'il est généralement admis que le PIB britannique tend à augmenter d'environ 2.5 pour cent par an, soit de 28 pour cent en 10 ans, la croissance du marché devrait, si le rail peut conserver sa part des tonnes-kilomètres, intervenir à hauteur de 25 pour cent dans les 80 pour cent dont le trafic marchandises des chemins de fer devrait augmenter et dont le reste, soit 55 pour cent, devrait donc être assuré par des transferts en provenance d'autres modes (la route en particulier). L'exposé ci-après se limitera à deux modes, en l'occurrence la route et le rail.

Les spécialistes de l'économie des transports modélisent le choix du mode de transport des marchandises en partant des coûts globaux de chaque mode, c'est-à-dire la somme des coûts monétisés et de la valeur monétaire attribuée à tous les paramètres du transport qui diffèrent d'un mode à l'autre. Des taux de monétisation ont été fixés pour les principaux de ces paramètres, à savoir la durée et la fiabilité du transport, et pour tous les autres, il y a eu addition au coût global de l'un des modes d'une "pénalité" représentant l'effet monétaire net de tous les paramètres qui n'ont pas été évalués séparément.

La méthode de calcul de la valeur monétaire des paramètres mérite quelques explications. La valeur des gains de temps de circulation d'un camion a été estimée égale, en Grande-Bretagne, à celle des économies de temps de travail du conducteur, majorée des gains réalisés sur les coûts d'exploitation du véhicule. Il n'y a toutefois pas de méthode aussi simple et directe qui permette d'évaluer la fiabilité, c'est-à-dire de chiffrer la pénalité modale évoquée ci-dessus. Il n'est pas facile non plus de trouver des données relatives à une panoplie de choix modaux suffisamment riche pour pondérer les différents paramètres sur la base des préférences révélées. Il a donc été fait recours plutôt à des méthodes fondées sur les préférences déclarées. Les sujets économiques sont pour ce faire invités à opérer un choix entre plusieurs modes possibles de transport de marchandises ou à les classer par ordre de préférence pour pouvoir chiffrer la pénalité modale. Il est possible, en choisissant soigneusement le niveau des paramètres, de leur attribuer une valeur monétaire au départ des réponses et de mettre le doigt sur les répondants aberrants qui ont, soit mal compris ce qui leur était demandé, soit voulu biaiser les résultats.

Cette méthode fonctionne avec des groupes de répondants qui sont censés attribuer tous la même valeur monétaire aux différents paramètres. Cette valeur variera toutefois dans la pratique considérablement d'une marchandise à l'autre. En outre, pour une même marchandise, la valeur (du raccourcissement) du temps de transport et de (l'amélioration de) la fiabilité varie selon que le transport débouche sur un stockage de longue durée, fait partie d'une chaîne d'approvisionnement en flux tendus ou s'effectue à destination d'un magasin de détail. L'Institute for Transport Studies de Leeds a par conséquent élaboré une méthode qu'il a appelée "*Leeds Adaptive Stated Preference*" (méthode des préférences révélées évolutives de Leeds) (Fowkes et Tweddle, 1988). L'adjonction du terme "évolutive" implique que les préférences révélées ne sont pas déterminées avant l'expérience et qu'elles évoluent en réaction à des réponses antérieures. Les modes classés au bas de l'échelle peuvent devenir moins chers, ou plus rapides ou plus sûrs. L'expérience peut ainsi être menée avec des groupes de modes qui obligent à modifier les classements, et permettent ainsi de déterminer la valeur monétaire des paramètres sans devoir tenir compte des caractéristiques de l'envoi. Les réponses sont en règle générale suffisantes pour pouvoir construire des modèles pour les différents répondants, ce qui permet d'éviter les inconvénients inhérents au groupement des répondants pour les besoins de la modélisation. Il est toutefois judicieux, dès que les diverses évaluations sont disponibles, de grouper les réponses similaires et d'établir des moyennes.

Figure 1. **Compétitivité du rail et de la route**



La Figure 1, qui présente sous une forme simplifiée les variations du coût de la route et du rail en fonction de la distance, illustre à quoi les valeurs monétaires ainsi calculées peuvent servir. Le même genre de diagramme pourrait être tracé pour chaque marchandise. La route a des coûts fixes, qui ne varient pas en fonction de la distance, relativement faibles et d'autres coûts qui augmentent rapidement avec la distance parcourue. Les coûts fixes du rail sont beaucoup plus élevés, notamment parce qu'il a besoin de la route pour ses transports terminaux, mais ses autres coûts augmentent moins rapidement avec la distance parcourue. Il s'ensuit que toutes autres choses étant égales par ailleurs, la route convient mieux pour les courtes distances et le rail pour les longues. La distance B1 a été pointée dans la Figure pour indiquer où les coûts du rail sont égaux à ceux de la route. Il ne faut toutefois pas s'attendre à ce que le rail et la route se partagent le trafic à part égales sur les distances B1 parce que la qualité du service (durée du transport, fiabilité, etc.) doit aussi être prise en considération. Étant donné que la valeur de l'allongement du temps de transport d'une heure, de l'augmentation de un pour cent du nombre d'arrivées à l'heure et de la pénalité modale est connue, il est possible de corriger les fonctions

de coût de ces effets. Les coûts routiers ont, dans un souci de simplification, été laissés tels qu'ils étaient, mais une courbe des coûts "ajustés" du rail a été tracée qui incorpore la valeur monétaire de la différence entre la route et le rail. Cette courbe se situe au-dessus de la courbe normale du rail, parce que la plupart de ceux qui doivent opérer un choix modal en Grande-Bretagne jugent aujourd'hui la qualité du service du rail moins bonne que celle de la route. Il s'ensuit que la distance à laquelle l'équilibre s'établit passe de B1 en B2 et que c'est en ce point B2 que l'on peut s'attendre à ce que les deux modes se partagent le trafic à parts égales.

La Figure 1 permet de se faire une idée du degré d'efficacité probable d'un des moyens utilisés par l'Autorité ferroviaire pour encourager le basculement de la route vers le rail. Le "*Freight Facilities Grant*" est une aide qui est versée au rail dans les cas où la route est moins chère, mais où le transport par chemin de fer présente suffisamment d'avantages environnementaux manifestes. Cette aide repousserait les courbes normale et ajustée du rail vers le bas, raccourcissant ainsi la distance d'équilibre, mais elle ne peut être accordée que si l'on démarre à la gauche de B1, parce que le rail serait autrement moins cher d'entrée de jeu, ce qui exclurait toute possibilité de versement de l'aide. Comme la bataille pour la répartition modale se livre selon toute vraisemblance autour du point B2, les aides risquent fort d'être mal ciblées. L'aide à l'accès aux infrastructures a de même pour effet de rapprocher les courbes normale et ajustée du rail de l'horizontale (mais en maintenant la même ordonnée à l'origine). Elle aurait donc pour autre effet de raccourcir la distance d'équilibre, mais ne pourrait aussi être versée que si la route coûte moins que le rail.

Il semblait bien, au début de l'an 2000, que le Gouvernement britannique allait continuer sa politique de renchérissement du transport de marchandises par route par rapport au rail. Il semblait en particulier que le système de majoration automatique de la taxe sur les carburants allait continuer à pousser les coûts monétaires de la route à la hausse (et rapprocher la courbe de la route de la verticale dans la Figure 1) autant que le feraient de nouvelles redevances d'utilisation des infrastructures routières. Il était prévu aussi que la congestion routière continuerait à s'aggraver, au plus grand dam des temps de déplacement et de la fiabilité, pour rapprocher ainsi la courbe ajustée du rail de sa courbe normale. Ce double phénomène aurait débouché sur une réduction de B2 dans la Figure 1, c'est-à-dire sur une augmentation, pour toutes les catégories de marchandises, de la part du trafic pour laquelle le rail est compétitif et, partant, de l'ensemble du trafic des chemins de fer. La vague de protestations déclenchée en septembre 2000 par la hausse du prix des carburants a toutefois amené le Gouvernement britannique à changer son fusil d'épaule : il a donc mis fin au système de majoration automatique des taxes sur les carburants, réduit très fortement les accises sur les véhicules, levé toutes les restrictions à la circulation des véhicules de 44 tonnes et accéléré son programme de construction routière.

Un abaissement significatif de B2 passe donc obligatoirement par l'abaissement de la courbe du rail dans la Figure 1, c'est-à-dire par une réduction directe des coûts des chemins de fer dans le créneau plus particulièrement des distances où ils sont compétitifs. L'Autorité ferroviaire a reçu de l'État des crédits à cet effet. Elle envisage donc, en dehors de son programme d'aides et de réduction des redevances d'accès, d'œuvrer activement, le cas échéant en instaurant des mécanismes de financement, à la mise en place des infrastructures nécessaires pour absorber l'augmentation du trafic. Les études réalisées pour l'Autorité ferroviaire montrent que les aides proposées devraient suffire pour faire progresser les tonnes-kilomètres des 80 pour cent prévus entre 2000 et 2010 (SRA, 2002).

6. LEÇONS POUR L'EUROPE

La Grande-Bretagne est l'un des premiers pays à avoir appliqué, et même transcendé, la politique définie par l'Union Européenne dans le domaine du transport de marchandises par chemin de fer. La Commission Européenne vise à ouvrir l'accès du marché du transport de marchandises par chemin de fer à de nouveaux entrants et à séparer l'infrastructure de l'exploitation, avec prélèvement de redevances équitables et non discriminatoires pour l'utilisation des infrastructures et l'attribution des sillons. La Grande-Bretagne a, non seulement complètement séparé l'infrastructure de l'exploitation et libéré entièrement l'accès, en confiant le contrôle des redevances d'usage et de l'attribution des sillons à une Inspection générale indépendante, mais a aussi privatisé l'entreprise gestionnaire des infrastructures et les opérateurs de transport de marchandises. Les autres pays, de même d'ailleurs que la Commission, qui mènent des politiques semblables pourraient donc avoir des enseignements à tirer des faits décrits dans les chapitres qui précèdent.

La première leçon à garder présente à l'esprit est qu'il peut être très difficile d'ouvrir ce marché à la concurrence. Certains soutiennent que des directives telles que la Directive 91/440 n'ont pas réussi à ouvrir l'accès du marché du trafic intermodal intracommunautaire à un grand nombre de nouveaux entrants, parce que les sociétés de chemin de fer en place et parfois aussi leurs autorités de tutelle y faisaient délibérément obstruction. Cette obstruction est patente, mais les réalités britanniques donnent à penser qu'ils y a d'autres obstacles à l'entrée. Le principal de ces obstacles est constitué par la rentabilité (ou le manque de rentabilité) marginale d'une grande partie du transport de marchandises par chemin de fer, même s'il est vrai que la brièveté des distances de transport en Grande-Bretagne pourrait y rendre le problème plus critique que dans beaucoup d'autres pays européens. Il s'en est suivi, en Grande-Bretagne, non seulement que le nombre de nouveaux entrants est resté très bas, mais aussi qu'il a été difficile de privatiser les transports de marchandises par chemin de fer, et surtout de les privatiser en les partageant entre plusieurs entreprises concurrentes. Les aides dont il a été question précédemment semblent avoir donné aux entreprises privatisées et aux bénéficiaires de la liberté d'accès la possibilité de réaliser quelques très minces bénéfices, mais il est clair que le transport de marchandises par chemin de fer n'a pas éveillé beaucoup d'intérêt parmi les investisseurs potentiels. L'autre obstacle est constitué par l'importance des coûts irrécupérables et des économies d'échelle et par le fait que la concurrence risque par voie de conséquence de venir d'opérateurs qui exercent leur activité dans d'autres secteurs ou de grands chargeurs tentés de faire pression sur les opérateurs existants plutôt que de véritables nouveaux entrants. Il s'en suit que les tentatives de création d'une concurrence artificielle par restructuration des entreprises au moment de la privatisation sont vouées à l'échec en l'absence de politique résolue de prévention des reconcentrations.

La seconde leçon apprend que sans aides, la privatisation ou l'ouverture de l'accès au marché risque de se traduire par l'abandon de certains trafics déficitaires, parce qu'elle met fin aux possibilités de couverture du déficit de certains trafics par les bénéfices réalisés sur d'autres. Les opérateurs privés ne sont guère tentés par ce genre de pratique et sont d'ailleurs incapables de la faire leur si l'entrée en scène ou la menace d'irruption de nouveaux concurrents réduit la rente de monopole à néant. Ce qui se passait en Grande-Bretagne avant la privatisation, quand les bénéfices réalisés sur les transports de marchandises en vrac compensaient les pertes des services de transport par wagons complets et des services intermodaux, appartient sans doute au domaine des réalités ailleurs aussi en Europe.

La troisième leçon est celle de l'importance cruciale de l'accès aux infrastructures et des redevances. Le problème se pose là où il est demandé aux opérateurs marchandises de payer des sommes qui excèdent le simple coût marginal d'utilisation des infrastructures. Le mieux qui puisse se faire dans ce cas est sans doute d'appliquer des tarifs en deux parties qui permettent à l'opérateur d'attirer du trafic supplémentaire au coût marginal et de gagner le complément dont il a besoin en différenciant les prix de l'ensemble de ses transports. Cela est toutefois difficile à faire sans porter préjudice aux concurrents. Dans la solution aujourd'hui retenue en Grande-Bretagne, les transporteurs de marchandises doivent simplement couvrir leur coût marginal. Cette solution semble raisonnable pour l'Europe, où les besoins d'infrastructure sont essentiellement déterminés par les services voyageurs, mais elle postule la couverture par d'autres des coûts conjoints tant de l'ensemble des transports de marchandises que des transports de voyageurs et de marchandises.

Le problème des infrastructures ne s'arrête toutefois pas aux seuls prix. Il est nécessaire aussi que les services marchandises puissent bénéficier d'un accès suffisant aux infrastructures pour lesquelles ils se trouvent en concurrence avec les services voyageurs et que les sillons réservés aux marchandises ne soient pas monopolisés par les opérateurs en place. La Grande-Bretagne a tenté de régler ce problème en séparant complètement l'infrastructure de tous les opérateurs et en dotant une Inspection générale indépendante de pouvoirs étendus. Le problème n'en reste pas moins réel, parce que les besoins des transports de marchandises sont moins prévisibles que ceux des transports de voyageurs et que la plus grande partie de la capacité risque d'être réservée aux services voyageurs par des contrats à long terme qui ne laisseraient pas grand chose aux marchandises. Les problèmes, notoires, dans lesquels Railtrack s'est débattu ont en outre freiné le développement du transport de marchandises par chemin de fer au cours de ces quelques dernières années. Il semble néanmoins que la séparation de l'infrastructure de l'exploitation puisse, sur les réseaux dominés par le trafic voyageurs, donner de bons résultats, comme en Suède, et être bénéfique aux opérateurs marchandises qui resteront autrement condamnés à passer toujours après les services voyageurs.

La privatisation et la libéralisation du transport de marchandises par chemin de fer posent donc un certain nombre de problèmes, mais l'expérience britannique doit malgré cela bien être considérée comme une réussite. L'augmentation de la part de marché du rail dont il est fait état dans l'Annexe est indéniablement remarquable après de longues années de déclin. Le développement de Freightliner, pourtant mal en point au moment de la privatisation, et la résurrection du trafic par wagons complets due au développement du réseau "Enterprise" sont des performances à épingleter. Les nouveaux opérateurs ont beaucoup investi, par injection d'importants capitaux privés dans le transport de marchandises par chemin de fer, et semblent avoir relevé la qualité du service. La privatisation, qui a libéré l'exploitation de l'emprise des pouvoirs publics sur la stratégie et les investissements, et la concurrence, qui a mis la pression sur les tarifs et la qualité de service de l'opérateur en place, ont toutes deux joué un rôle dans ce processus. Cette concurrence s'est révélée importante alors même qu'elle est en pratique restée très faible dans le secteur du transport de marchandises par chemin de fer. Il est notoire qu'une menace plausible de concurrence peut avoir un impact déterminant, même si la concurrence reste limitée dans la pratique. Les problèmes de Railtrack et de quelques opérateurs de services voyageurs et l'incertitude qui continue de planer sur l'avenir d'EWS, le principal opérateur, n'empêchent pas la privatisation du transport britannique de marchandises par rail d'être une réelle réussite qui devrait encourager d'autres pays à radicaliser le changement.

La réussite britannique ne s'explique cependant pas par le seul fait que l'État s'est retiré du transport de marchandises par chemin de fer pour l'exposer au jeu des mécanismes du marché ou qu'une inspection générale indépendante et forte a été chargée de veiller à l'équité du traitement réservé par Railtrack aux opérateurs marchandises en matière de prix et de partage des sillons avec les opérateurs de services voyageurs. L'État s'est d'entrée de jeu montré disposé à jouer des subventions pour ouvrir la voie à la privatisation et en a d'ailleurs augmenté le volume au rythme du renforcement

de la volonté de développement du transport de marchandises par chemin de fer affichée par le Gouvernement, de l'augmentation du coût des infrastructures ferroviaires et de l'allègement de la pression fiscale exercée sur le principal concurrent, la route en l'occurrence. Ces aides semblent pleinement justifiées par le fait que les coûts sociaux du transport de marchandises par route continuent à ne pas lui être imputés dans leur intégralité. La concurrence peut certes contribuer à faire baisser les coûts, mais la revitalisation du transport de marchandises par chemin de fer nécessitera sans doute, comme en Grande-Bretagne, soit un relèvement des taxes prélevées sur les poids lourds (la fiscalité britannique était une des plus lourdes d'Europe avant les allègements de l'an 2000), soit l'octroi d'aides au rail.

ANNEXE :

ÉVOLUTION DU TRANSPORT DE MARCHANDISES PAR RAIL ET PAR ROUTE EN GRANDE-BRETAGNE

Tableaux

Les Tableaux A1 à A4 illustrent l'évolution que le transport de marchandises par rail et par route a connue en Grande-Bretagne depuis 1975. Ils indiquent les quantités de marchandises transportées, c'est-à-dire les tonnes-kilomètres nettes, en entrant davantage dans le détail à partir de 1995. Les chiffres ont été ventilés assez sommairement par catégories de marchandises, mais il a parfois fallu recourir à des estimations pour pallier les lacunes des données officielles des chemins de fer.

Comme les données disponibles étaient pour la plupart déjà arrondies, les pourcentages indiqués dans le Tableau A4 accusent quelques imperfections imputables au seul fait qu'ils ont été calculés au départ de chiffres arrondis. Les statistiques des chemins de fer portent depuis le milieu des années 80 sur l'exercice fiscal plutôt que sur l'année civile, mais aucune correction ne leur a été apportée à ce titre. Les totaux calculés pour l'ensemble des marchandises correspondent aux chiffres officiels, sauf pour les années 1996 et 1997 avant et après lesquelles une rupture s'est opérée dans les statistiques officielles des chemins de fer. Les chiffres rassemblés dans ces Tableaux sont aussi comparables et cohérents qu'il a été possible de les rendre et reflètent fidèlement la réalité, telle que les auteurs la perçoivent. Ils ne sont toutefois que le fruit de supputations et leur augmentation éventuelle d'une année sur l'autre ne veut pas nécessairement dire que le trafic a réellement augmenté dans le même laps de temps.

Les chiffres de 1975 à 1995 montrent que les années d'avant la privatisation sont des années de forte régression du trafic ferroviaire, de progression rapide du trafic routier et, par voie de conséquence, de recul de la part de marché du rail (c'est-à-dire de la part de l'ensemble du trafic ferroviaire et routier assurée par les chemins de fer) qui est passée de 19 pour cent en 1975 à 8.5 pour cent en 1995. Il est évident que la part de marché du rail serait plus faible encore si elle était calculée par rapport au trafic de tous les modes réunis, puisqu'elle était de 6.5 pour cent en 1995, mais les données relatives au transport par voie d'eau (il s'agit principalement de navigation côtière pour les besoins de l'industrie pétrolière) soulèvent des problèmes qui font hésiter à les prendre en compte et elles ont donc été laissées dans l'ombre dans la présente étude.

Le trafic ferroviaire a progressé de quelque 50 pour cent depuis 1995 pendant que la route ne gagnait que 4 pour cent environ, ce qui a permis au rail de porter sa part de marché à 11.6 pour cent. Le travail statistique était malheureusement, à l'époque de la privatisation, plus mauvais qu'il n'a jamais été et ce sont donc les chiffres des années (1995, 1996 et 1997) qui devraient servir d'années de référence qui inspirent le moins confiance. Comme les statistiques officielles de l'Autorité ferroviaire chiffrent elles aussi le trafic total des chemins de fer à 13.3 milliards de tonnes-kilomètres en 1995 (et

donnent aussi des chiffres identiques à ceux de la présente étude pour le trafic des années 1998 à 2000), c'est l'année 1995 qu'il est proposé de prendre comme année de référence antérieure à la privatisation.

Pour ce qui est des catégories de marchandises, le Tableau A3 porte témoignage des effets de la grève des travailleurs de l'acier de 1980 et le Tableau A1 des effets de la grève des mineurs de 1984-1985, deux mouvements qui ont eu des répercussions profondes sur le transport de charbon par chemin de fer. Il a un temps été envisagé d'ignorer ces années comme étant atypiques, mais il est vrai que toutes les années sont plus ou moins atypiques, surtout s'il est tenu compte de leur position dans le cycle économique.

Les totaux (trafic cumulé du rail et de la route) du Tableau A3 montrent que les transports de denrées alimentaires, de boissons et de produits agricoles ont doublé entre 1975 et 2001. Les transports de charbon sont erratiques, mais ont atteint en 2001 un niveau qui, même s'il était plus bas qu'il n'avait jamais été avant la privatisation, était beaucoup plus élevé qu'au cours des années qui l'ont suivie. Les transports de produits pétroliers sont, en 2001, à peu de chose près ce qu'ils étaient en 1975. Les transports de produits de la métallurgie ont atteint en 2001 un plancher historique, abstraction faite des années 1980 et 1985 où la production d'acier a souffert de la grève des travailleurs de l'acier et des mineurs. Les transports de matériaux de construction sont plus que d'autres influencés par la conjoncture, ce qui pourrait expliquer leur tonicité de ces dernières années. Les transports de produits chimiques et d'engrais sont plus importants qu'en 1990, mais accusent un certain tassement depuis peu. Le plus que doublement des transports d'"autres marchandises" est à mettre pour l'essentiel à l'actif de la route, mais cette catégorie de marchandises englobe outre les "marchandises générales" (au demeurant plutôt difficiles à définir), toutes les cargaisons composées de marchandises dont la nature n'est pas connue ou de plusieurs catégories de marchandises différentes. Étant donné qu'un tiers du trafic se retrouve dans la catégorie des "autres marchandises", il serait bon de trouver, comme d'aucuns le demandent, de quoi il retourne réellement. Le trafic total a augmenté de 1.7 pour cent par an, soit nettement moins que le PIB, pendant 26 ans.

Le Tableau A1 révèle que le charbon constitue toujours la catégorie de marchandises la plus importante et représente en règle générale un tiers du trafic ferroviaire. Cette catégorie de marchandises englobe, outre le charbon, un peu d'autres matières destinées au secteur de l'énergie. En 1995, le trafic charbonnier proprement dit semble s'être élevé à 3 milliards de tonnes-kilomètres nettes au lieu des 3.6 milliards indiqués dans le Tableau A1. Les chiffres du Tableau A1 sont les chiffres officiels. Les produits pétroliers, les produits de la métallurgie et les matériaux de construction font tous l'objet de trafics importants. Le département des transports par trains complets des British Railways faisait, avant la privatisation, de ces quatre catégories de marchandises autant de sous-secteurs distincts et les autres catégories de marchandises étaient prises en charge par le département responsable de la distribution du fret ferroviaire. Comme la catégorie des "autres marchandises" était constituée dans sa plus grande partie de marchandises transportées par conteneur (dont la nature n'est pas précisée), le trafic de Freightliner était en 1999 presque aussi important que le trafic charbonnier.

L'augmentation du trafic des chemins de fer observée après la privatisation se répartit assez uniformément sur l'ensemble des catégories de marchandises, à l'exception des produits pétroliers et des produits chimiques dont le trafic diminue progressivement. Il apparaît aussi que les "autres" trafics ont diminué en 2000. Ce recul est dû en partie à la diminution des transports intermodaux intérieurs, dénomination actuelle (et quelque peu déroutante) de ce qui était précédemment le trafic maritime international de Freightliner. Ce trafic est revenu de 3.9 milliards de tonnes-kilomètres en 1999 à 3.8 milliards en 2000 et 3.5 milliards en 2001 à la suite semble-t-il de la baisse des échanges mondiaux. Les transports de matériaux d'infrastructure dont il est fait état à partir de 1998 se

composent pour l'essentiel de transports de ballast et de rails jusqu'aux chantiers de pose des voies et de ballast et de rails usagés au départ de ces mêmes chantiers. Il n'existe pas de données pour les années antérieures, parce que ce trafic n'intéressait que les seuls British Railways. Ces chiffres ne sont pas inclus dans les totaux. La part prise par les transports de matériaux destinés à l'entretien des routes dans le trafic routier est impossible à déterminer.

Le Tableau A4 illustre l'évolution de la situation du rail par rapport à celle de la route. Les chiffres des denrées alimentaires, boissons et produits agricoles ne sont pas fiables, mais témoignent quand même d'une inversion sans doute réelle de la baisse d'avant la privatisation. Le chemin de fer a vu passer du trafic charbonnier à la route au cours de la grève des mineurs de 1985, parce que beaucoup de cheminots refusaient de transporter le peu de charbon qui pouvait encore l'être à ce moment. Le chemin de fer a été lent à reconquérir sa part de marché et n'y était pas encore arrivé à l'époque de la privatisation. Les chiffres montrent toutefois qu'il a aujourd'hui retrouvé sa place, grâce au fait notamment que l'allongement des distances de transport du charbon fait maintenant préférer le rail à la route. Le chemin de fer a cédé des transports de produits pétroliers à la route, parce que la taille des installations ferroviaires nécessaires à l'expédition d'un train complet hebdomadaire (par exemple) rend le recours au rail de plus en plus économiquement indéfendable pour les petits clients. Les nouvelles règles de sécurité ont renforcé cette tendance et les oléoducs ont miné la validité économique du raccordement des raffineries au réseau ferroviaire. Le chemin de fer a perdu des transports de produits de la métallurgie avant la privatisation, mais les a plus que retrouvés depuis lors. Il a assuré une coquette part des transports de matériaux de construction jusqu'en 1990, mais doit depuis cette date faire face à une concurrence plus difficile. Les transports de produits chimiques et d'engrais ont pâti de l'entrée en vigueur de règles de sécurité plus sévères. L'abandon du service de transport par wagons complets de Speedlink en 1991 a enlevé toute rentabilité à bon nombre de ces transports, parce qu'ils auraient nécessité davantage de wagons spéciaux coûteux et de plus grandes installations de stockage qui auraient pu constituer une menace pour les populations locales. La part des "autres" transports assurée par le chemin de fer a fortement diminué quand Freightliner a fermé une grande partie de son réseau intérieur en 1989, mais s'est remise à augmenter immédiatement après la privatisation de Freightliner.

La progression des tonnes-kilomètres nettes du rail indiquée dans le Tableau A1 excède ce qui avait été prévu dans le rapport NERA/MVA/STM/ITS (1997) établi pour l'Inspection générale des chemins de fer. Ce rapport prévoyait que le nombre de ces tonnes-kilomètres nettes atteindrait 12.3 milliards en 2005, si rien ne changeait à la politique menée par les British Railways et si les aides de l'État n'augmentaient pas. Grâce à diverses améliorations capitales, ce chiffre devrait atteindre (en 2005) le niveau "joliment" plus élevé de 17.21 milliards de tonnes-kilomètres (un recul reste évidemment possible d'ici 2005). Il semble même que la facilitation de l'accès du rail aux aides et l'augmentation des coûts de la route par prélèvement de taxes ou autres redevances puissent le faire monter jusqu'à 20.52 milliards de tonnes-kilomètres en 2005. Les résultats effectifs apportent donc de l'eau au moulin de ceux qui pensent que la privatisation a eu pour effet de gonfler considérablement le trafic, concrétisant ainsi (ou dépassant même) tous les espoirs de 1997.

Tableau A1. Nombre de tonnes-kilomètres nettes du rail (en milliards)

Année	A	B	C	D	E	F	Autres	TOTAL	INF
1975	0.7	7.3	2.5	3.0	3.1	1.1	3.2	20.9	
1980	0.5	6.5	2.3	1.7	2.8	0.9	3.1	17.6	
1985	0.6	4.1	2.0	2.0	2.8	0.7	3.1	15.3	
1990	0.5	5.0	2.1	2.2	3.5	0.6	2.1	16.0	
1995	0.5	3.6	1.8	2.1	2.5	0.5	2.3	13.3	
1996	0.5	3.8	1.7	2.4	2.2	0.6	2.4	13.6	
1997	0.7	4.4	1.8	2.6	2.4	0.5	2.5	14.9	
1998	1.1	4.5	1.8	2.7	2.8	0.5	3.9	17.3	0.8
1999	1.1	4.8	1.7	2.8	2.7	0.4	4.7	18.2	0.8
2000	1.1	4.8	1.6	2.7	3.2	0.4	4.3	18.1	0.9
2001	1.2	6.2	1.4	3.1	3.7	0.4	3.7	19.7	1.2

Année : pour les années les plus récentes, les statistiques des chemins de fer portent sur des années qui vont d'avril à mars.

A : Denrées alimentaires, boissons et produits agricoles.

B : Charbon et produits assimilés.

C : Produits pétroliers.

D : Produits de la métallurgie.

E : Matériaux de construction, etc.

F : Produits chimiques.

Autres : Trafic intermodal de Freightliner (75 à 90 pour cent), automobiles, etc.

INF : Matériaux d'infrastructure des chemins de fer. Pas de données avant 1998. Pas inclus dans TOTAL.

Source : Transport Statistics Great Britain, Railtrack Network Management Statements, SRA National Rail Trends.

Tableau A2. Nombre de tonnes-kilomètres de la route (en milliards)

Année	A	B	C	D	E	F	Autres	TOTAL
1975	23.8	2.3	4.5	8.4	19.2	6.8	23.9	89.0
1980	25.9	2.6	4.3	6.5	17.9	6.7	25.9	89.7
1985	29.1	4.2	4.3	7.3	18.7	7.9	27.5	99.1
1990	37.0	4.2	4.9	8.4	23.9	9.7	42.6	130.6
1995	42.6	2.7	5.7	9.3	24.2	8.9	50.2	143.7
1996	45.2	2.5	6.1	8.5	23.1	9.2	52.0	146.8
1997	46.4	2.7	5.8	9.6	24.7	9.5	50.9	149.6
1998	48.6	2.0	5.2	8.8	24.0	9.1	54.2	151.9
1999	47.9	2.2	5.0	8.1	23.3	8.8	53.9	149.2
2000	50.6	1.5	6.4	8.0	23.0	8.0	52.9	150.5
2001	47.6	2.1	5.8	6.9	24.7	8.4	53.9	149.4

Légende et Source : Voir Tableau A1.

Tableau A3. Nombre de tonnes-kilomètres cumulées du rail et de la route (en milliards)

Année	A	B	C	D	E	F	Autres	TOTAL
1975	24.5	9.6	7.0	11.4	22.3	7.9	27.1	109.9
1980	26.4	9.1	6.6	8.2	20.7	7.6	29.0	107.3
1985	29.7	8.3	6.3	9.3	21.5	8.6	30.6	114.4
1990	37.5	9.2	7.0	10.6	27.4	10.3	44.7	146.6
1995	43.1	6.3	7.5	11.4	26.7	9.4	52.5	157.0
1996	45.7	6.3	7.8	10.9	25.3	9.8	54.4	160.4
1997	47.1	7.1	7.6	12.2	27.1	10.0	53.4	164.5
1998	49.7	6.5	7.0	11.5	26.8	9.6	58.1	169.2
1999	49.0	7.0	6.7	10.9	26.0	9.2	58.6	167.4
2000	51.7	6.3	8.0	10.7	26.2	8.4	57.2	168.6
2001	48.8	8.3	7.2	10.0	28.4	8.8	57.6	169.1

Légende et source : voir Tableau A1.

Tableau A4. Part (en pour cent) du trafic cumulé de la route et du rail assurée par le rail

Année	A	B	C	D	E	F	Autres	TOTAL
1975	2.9	76.0	35.7	26.3	13.9	13.9	11.8	19.0
1980	1.9	71.4	34.8	20.7	13.5	11.8	10.7	16.4
1985	2.0	49.4	31.7	21.5	13.0	8.1	10.1	13.4
1990	1.3	54.3	30.0	20.8	12.8	5.8	4.7	10.9
1995	1.2	57.1	24.0	18.4	9.4	5.3	4.4	8.5
1996	1.1	60.3	21.8	22.0	8.7	6.1	4.4	8.5
1997	1.5	62.0	23.7	21.3	8.9	5.0	4.7	9.1
1998	2.2	69.2	25.7	23.5	10.4	5.2	6.7	10.2
1999	2.2	68.6	25.4	25.7	10.4	4.3	8.0	10.9
2000	2.1	76.2	20.0	25.2	12.2	4.8	7.5	10.7
2001	2.5	74.7	19.4	31.0	10.9	4.5	6.4	11.6

Légende et source : voir Tableau A1.

BIBLIOGRAPHIE

Abbott, J. (1994), *Freightliner: who will buy it?*, Modern Railways, décembre, pp. 749-752.

Bowker, R. (2002), "Britain's railways - time for a new radicalism", conférence donnée dans le cadre du cycle Sir Robert Reid, Institute of Logistics and Transport, Londres.

BRB (1963), *The Reshaping of British Railways*, HMSO, Londres.

Brewer, P.R. (1996), *Contestability in UK Rail Freight Markets: the economics of open access*, Transport Policy, 3 (3) 91-98.

Caves, D.W. et al. (1987), *Network Effects and the Measurement of Returns to Scale and Density for US Railroads*, dans : A.F. Daugherty (ed.), *Analytical Studies in Transport Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.

Fowkes, A.S. et Tweddle, G. (1988), *A computer-aided Stated Preference experiment for freight mode choice*. Actes de la conférence PTRC, Londres, pp. 295-305.

Freeman, Allen G. (1989), *The Railfreight Market - Distribution*, Modern Railways, mai, pp. 233-239.

Gibson, S. (2000), *Charging for the Use of Railway Capacity*, dans : Chris Nash et Esko Niskanen (Eds.), *Atelier d'Helsinki sur la tarification de l'usage des infrastructures ferroviaires*, document de réflexion 945 du VATT, Helsinki.

Harris, M. (1983), *From Wagonload to Speedlink*, Modern Railways, novembre, pp. 569-573.

Inspection générale des chemins de fer (1995), *Framework for the Approval of Railtrack's Track Access Charges for Freight Services, A Policy Statement*, Londres.

Inspection générale des chemins de fer (1997a), *Charging, Competition and Rail Freight Development Issues Raised by the Proposed EWS Track Access Agreement, Conclusions provisoires*, Londres.

Inspection générale des chemins de fer (1997b), *The periodic review of Railtrack's access charges: a proposed framework and key issues*, Londres.

Inspection générale des chemins de fer (2000), *Periodic review of Railtrack's access charges, Conclusions finales*, Londres.

Inspection générale des chemins de fer (2001), *Review of freight charging policy, Conclusions provisoires*, Londres.

Inspection générale des chemins de fer (2002), *EWS - Railtrack Rail Regulator's Conclusions on Application under section 17 of Railways Act 1993*, Londres.

Joy, S. (1971), *Pricing and Investment in Railway Freight Services*, Journal of Transport Economics and Policy, vol. 5.

Mercer Management Consulting (2002), *The GB Rail Industry in its own words, Problems and Solutions*, Mercer, Londres.

Ministère des Transports (1993), *Gaining Access to the Railway Network. The Government's proposals*, Londres.

Nash, C.A. et Preston, J.M. (1992), *Barriers to entry in the railway industry*, Université de Leeds, document de travail n° 354 de l'Institute for Transport Studies.

NERA/MVA/STM/ITS (1997), *The Potential for Rail Freight*, rapport présenté à l'Inspection générale des chemins de fer, Londres.

Sansom, T. *et al.* (2001), *Surface Transport Costs and Charges, Great Britain 1998*, Institute for Transport Studies, Université de Leeds.

Strategic Rail Authority (2002), *The Strategic Plan*, Londres.

Whiteing, A.E. et Brewer, P.R. (1998), *Contestability in the UK Rail Freight Market: What are the key barriers to entry and how can they be overcome?* Transporti Europei, vol. 9, n° 10, 12-22.

SYNTHÈSE DE LA DISCUSSION

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION	111
2. DES ARGUMENTS A UTILISER AVEC PRÉCAUTION	111
2.1. Le déclin modal.....	111
2.2. L'internalisation des coûts externes	113
2.3. La saturation des capacités.....	114
2.4. La séparation infrastructure-exploitation	114
3. LES LEÇONS DE L'EXPÉRIENCE	115
3.1. L'échec des entreprises traditionnelles pour ce qui est du fret.....	115
3.2. Le cas de la privatisation au Royaume-Uni	116
4. LES CONDITIONS D'UN RENOUVEAU	117
4.1. Un accord sur le diagnostic	117
4.2. Une nécessaire transparence	117
4.3. De nouveaux entrants.....	117
4.4. Attirer les capitaux privés	118
4.5. Un statut public inapproprié pour le fret	119
5. CONCLUSIONS	120

1. INTRODUCTION

Depuis le début des années 90, les élasticités de la progression du transport routier de marchandises à la croissance économique sont supérieures à 1. Ceci veut dire que d'ici 2015, la croissance des transports routiers sera supérieure de manière importante à celle de l'économie. Il faut y ajouter l'effet qu'induirait l'élargissement de l'Union Européenne. Il est pratiquement certain que la capacité du réseau routier européen ne permettra pas de s'accommoder d'une telle croissance. Il est donc indispensable que les autres modes de transport de fret jouent pleinement leur rôle. C'est dans cette perspective que cette Table Ronde a été organisée. Force est de constater que le chemin de fer jusqu'à présent ne semble pas tenir sa place dans ce cadre, puisqu'il enregistre au mieux que de faibles progressions de son activité en Europe, si ce ne sont pas des régressions certaines années, au contraire de ce qui se passe sur d'autres continents.

Toutefois, ce dernier constat a soulevé d'emblée des controverses au cours de la Table Ronde, arguments et contre-arguments ayant été échangés sur ce point. Aussi, il a semblé utile à la Table Ronde de reprendre un à un certains arguments pour montrer qu'il fallait les employer avec des précautions. Ce sera le premier point de cette synthèse. Le deuxième point sera consacré à passer en revue les enseignements de l'expérience européenne en matière de fret ferroviaire. En seront extraits, dans un troisième temps, les conditions d'un renouveau du fret ferroviaire en Europe.

2. DES ARGUMENTS A UTILISER AVEC PRÉCAUTION

Dans le débat relatif à la position compétitive des chemins de fer et à leur évolution, un certain nombre d'arguments sont traditionnellement invoqués pour étayer les points de vue. La Table Ronde s'est penchée sur un certain nombre d'entre eux.

2.1. Le déclin modal

Il a été rappelé au cours de la Table Ronde ce que les statistiques mettent en évidence : si l'on s'intéresse à l'évolution au cours du temps, on constate facilement que les transports routiers de marchandises n'ont cessé de gagner des parts de marché sur le rail et la voie d'eau, mais tandis que cette dernière résiste, les chemins de fer n'ont atteint en 2001 que moins de 50 pour cent de leur part modale de 1970 (31 pour cent). Mesurée en tonnes-kilomètres, l'activité des chemins de fer d'Europe de l'Ouest était en 2001 à peine supérieure à celle de 1970.

On peut certes discuter l'année qu'il y a lieu de prendre comme référence. Faut-il remonter plus en arrière que 1970 et prendre par exemple 1950 ? On mettrait alors en évidence une progression pour le fret ferroviaire, mais une explosion encore plus phénoménale pour la route. Par ailleurs, devoir disposer d'une échelle de temps de plus de 50 ans pour mettre en évidence une progression, alors que pendant le même temps les économies industrialisées et les niveaux de vie ont enregistré des bonds en avant considérables est un argument que l'on ne peut considérer comme pertinent.

Une activité ferroviaire de transport de fret qui au mieux se maintient dans un marché des transports qui explose pose la question du marché spécifique du transport ferroviaire. On distingue traditionnellement les effets de structure des effets de concurrence. Il est indéniable que le chemin de fer a une forte propension à transporter des produits lourds (par exemple ceux de la sidérurgie) qui sont des activités qui ont toutes connues des restructurations, et dont le poids dans les économies développées va en diminuant. La structure des économies développées qui se renforcent dans les services n'est en effet pas favorable aux chemins de fer qui s'adressent plus spécifiquement aux transports de produits des activités primaires et secondaires. Cependant, certains experts de la Table Ronde ont soutenu que des travaux de modélisation et une analyse attentive mettent en évidence que le chemin de fer a perdu des transports sur ses marchés traditionnels. L'effet concurrence a joué à plein en plus de l'effet de structure : le chemin n'a su qu'improprement relever le défi de la concurrence de la route, même sur les marchés privilégiés du chemin de fer.

Il faut reconnaître de plus que les marchés en croissance du transport sont ceux qui ont été liés à la construction européenne. En effet, si l'on examine l'activité "transport" au cours des 30 dernières années, ce ne sont pas tant les tonnages qui ont augmenté que les distances de transport. Or, l'on sait que le transport ferroviaire de fret est surtout adapté aux distances importantes où il peut faire valoir ses économies d'échelle intrinsèques. On s'étonnera donc d'autant plus du peu de performances du chemin de fer sur ces marchés. Il est clair que le défi pour le chemin de fer est de capturer une partie de la croissance des marchés, de telle sorte que son activité soit elle-même également en croissance.

Certains experts font valoir que le réseau ferroviaire ne représente que pas plus de 5 pour cent du réseau routier total en Europe. Toutefois, cet argument est également à manipuler avec précaution, dans la mesure où le réseau autoroutier ne correspond en France par exemple qu'à 4 pour cent du réseau routier. C'est pourtant sur ce réseau autoroutier que se font les prestations routières à longue distance, directement en concurrence avec celles du chemin de fer. Rapprocher les deux chiffres montre que la disparité des réseaux n'est pas aussi importante qu'elle en a l'air dans une vision première des choses.

Une autre question peut être soulevée dans cette perspective. Il s'agit de celle de la contestabilité ou plus exactement de la part de marché du transport ferroviaire de fret sur les marchés qui sont contestables par ce dernier. L'argument est fort mal utilisé, car très peu de marchés sont directement contestables par le transport ferroviaire.

Un marché est contestable lorsque, du fait de la faiblesse et du côté récupérable des coûts d'entrée sur le marché, il peut y avoir menace de concurrence. Or, hormis le cas des embranchements ferroviaires particuliers existants, les coûts d'entrée sur le marché ne sont pas faibles et ils ne sont pas récupérables aisément, notamment à cause de l'acquisition de locomotives. Le marché du fret ne se prête pas à une analyse de contestabilité par le transport ferroviaire. Mais, en revanche, pratiquement tous les marchés ferroviaires sont contestables par la route ou la voie d'eau. Or, la contestabilité est utilisée pour dire qu'il n'est pas besoin d'une concurrence effective, la concurrence potentielle produisant les mêmes effets. Dans ce cas de figure, compte tenu des faiblesses de l'offre ferroviaire qui seront analysées plus en détail ci-après (cf. le point 3.2. sur l'échec des entreprises traditionnelles pour ce qui est du fret), cela prouve que la contestabilité avérée du marché ferroviaire n'a pas produit

ses effets positifs. Les entreprises ferroviaires se sont grandement comportées comme si elles avaient des clients captifs et n'ont pas essayé de démarcher des créneaux nouveaux. Elles se sont installées dans leurs difficultés à contester de nouveaux marchés, sans tirer pour autant les leçons de la contestabilité de leur propre marché qui aurait dû les inciter à des démarches commerciales agressives et à améliorer sans cesse la pertinence et la qualité de leur offre. Pour conclure, admettre l'argument de marchés contestables par le chemin de fer sur lesquels le chemin de fer a une forte position, revient à limiter considérablement le marché du chemin de fer pour ensuite dire qu'il y occupe une place prépondérante. Il y a là une faiblesse évidente du raisonnement qui est au coeur de la déconvenue que l'on peut constater en matière de fret ferroviaire. Les experts de la Table Ronde n'ont pas manqué de le souligner.

Il est vrai qu'au sein d'économies en perpétuelles modifications et où apparaissent et disparaissent des entreprises, se créent des zones industrielles. Selon les pays, -- et les disparités sont très fortes à cet égard --, on ne prévoit pas toujours une desserte par le fer de ces zones industrielles. C'est particulièrement le cas au sein des nouveaux pays membres de la CEMT et cela peut expliquer une part de l'effondrement du fret ferroviaire au sein des anciens pays du bloc de l'Est. Cela étant, même si le chemin de fer ne peut faire état d'une universalité de réseau comparable à celle de la route, les experts ont fait valoir qu'il a un marché et qu'il est indéniable qu'il a perdu de sa place au sein de ce marché.

2.2. L'internalisation des coûts externes

Les transports routiers sont à l'origine de nombreux effets externes négatifs comme la pollution locale de l'air ou la contribution à l'effet de serre qui ne seraient qu'improprement répercutés dans le prix des prestations de la route. Cet argument est invoqué avec force par les partisans du transport ferroviaire pour dire que ce dernier ne voit pas traduit dans les prix de transport ses avantages pour la collectivité. Force est de constater que l'argument a perdu progressivement de sa portée depuis que des études ont montré que le transport routier de marchandises en Europe n'était pas loin de couvrir tous ses coûts externes, position qui fut soutenue au cours de la Table Ronde. Le déficit d'internalisation ne serait en fait que très limité et pourrait correspondre tout au plus à un relèvement des prix de transport routier inférieur à 10 pour cent.

Compte tenu des élasticités croisées du trafic ferroviaire au prix du transport routier qui est au mieux de 0.6, une augmentation du prix du trafic routier de 10 pour cent augmenterait de 6 pour cent au plus le trafic ferroviaire, ce qui correspond à un pourcentage de 1.5 pour cent du trafic routier compte tenu des parts modales. On voit ainsi qu'avec les hypothèses les plus optimistes, une internalisation des coûts externes de la route ne reporterait pas même sur le chemin de fer une année de croissance en Europe du transport routier (elle a été en moyenne supérieure à 2 pour cent sur la période 1970-2000) et correspondrait à deux années de croissance dynamique du transport ferroviaire de marchandises. Ces chiffres montrent que ce que l'on peut attendre d'une internalisation des coûts externes n'est pas à la hauteur des défis qui sont posés aux chemins de fer.

Il y a lieu en plus de situer le raisonnement dans une perspective dynamique : les performances environnementales des transports routiers ne cessent de progresser sous l'effet du progrès technique sur les moteurs, la chaîne cinématique et les carburants. Ceci veut dire que d'ici dix ans, hormis l'effet de serre, le bilan environnemental des transports routiers se sera encore amélioré et portera beaucoup moins à la critique. Dans le même temps, il n'est pas sûr que le transport ferroviaire de marchandises puisse faire état des mêmes progrès. Par exemple, en matière de bruit, le transport ferroviaire a un bilan particulièrement peu satisfaisant. De plus, lorsque la traction est diesel, la contribution à l'effet de serre et à la pollution locale n'est pas négligeable et elle l'est également, lorsque la source de

l'énergie électrique utilisée, -- dans le cas d'une traction électrique --, est d'origine thermique. Certains experts de la Table Ronde ont même soutenu que le transport ferroviaire de marchandises n'était pas loin de faire ressortir que de bien maigres avantages par rapport au transport routier et que ces avantages seraient effacés d'ici dix ans.

Il n'est pas possible de conclure sur ces points, seules de multiples études dont on confronterait les résultats seraient à même de porter un éclairage incontestable. Toutefois, il est clair que ce que l'on peut attendre d'une internalisation des coûts externes de la route n'est pas à la hauteur des défis qui sont posés aux chemins de fer en Europe s'agissant seulement de maintenir leur part modale.

2.3. La saturation des capacités

Les compagnies ferroviaires traditionnelles font valoir que leur réseau est saturé et qu'elles ne peuvent pas transporter davantage de fret. Cet argument est également à utiliser avec précaution. Tout d'abord, il y a lieu de remarquer qu'en l'état actuel il ne s'agit pas de transporter plus de fret qu'en 1970 ! Ensuite, cette saturation du réseau comme le manque de locomotives est invoquée pour expliquer le degré inquiétant de retards des trains en transport de fret. Ainsi à travers les Alpes, plus de 70 pour cent des trains ont des retards sur un marché très sensible. Pourtant de nouvelles compagnies privées se sont installées sur ces liaisons et avec des procédures organisationnelles différentes, elles comptent moins de 20 pour cent de leurs trains en retard. Les experts de la Table Ronde ont utilisé ces indications pour étayer l'argument selon lequel les infrastructures seraient saturées en grande partie à cause de l'inertie dont font preuve les réseaux historiques à changer leurs pratiques en matière de sécurité et d'administration des convois par exemple. Pour certains experts, l'on est confronté à de véritables administrations avec leurs procédures codées immuables qui empêchent toute amélioration de la situation et ceci notamment au passage des frontières. On peut d'ailleurs se demander si le problème de l'interopérabilité, plus que d'être un problème technique, car l'on dispose de locomotives bi-courant pour le moins, n'est pas un problème de procédures administratives, chaque réseau cherchant à maintenir ses propres conventions. Certains experts de la Table Ronde n'ont en tout cas pas hésité à l'affirmer très fortement en rappelant que ce qui manque aux chemins de fer, c'est un concept de l'expédition dans son ensemble.

Au-delà du problème précédent, il existe effectivement des portions du réseau ferroviaire européen qui sont à la limite de capacité. Toutefois, les experts ont tenu à souligner que les réseaux, en privilégiant les investissements de grande ampleur, comme le besoin de voies nouvelles, plutôt que des investissements ponctuels, comme des voies d'évitement, portent une responsabilité dans le blocage de la situation.

2.4. La séparation infrastructure-exploitation

Il s'agit d'une question fortement débattue en Europe et la Table Ronde n'a pas spécifiquement cherché à reprendre ce débat. Elle s'est plutôt contentée de rappeler quelques arguments. Ainsi, tout d'abord, certains experts ont pu dire que l'intégration des entreprises ferroviaires a été catastrophique en ce qui concerne le fret au vu des déficiences nombreuses en matière de qualité des prestations, déficiences sanctionnées par l'évolution du partage modal telle qu'elle a été soulignée ci-dessus. Pour d'autres experts, la séparation infrastructure-exploitation veut dire des coûts de transaction élevés et donc un système ferroviaire globalement beaucoup plus complexe.

Il ne faut cependant pas perdre de vue que des coûts de transaction plus élevés peuvent être compensés par des gains en efficacité globale. En effet, si chaque entreprise constitutive de l'ensemble se voit assigner des objectifs clairs et non une multiplicité d'exigences pour la plupart contradictoires, chaque acteur pourra se concentrer sur l'obtention d'un résultat conforme à son cahier des charges, de telle sorte que l'efficacité globale sera supérieure. La contractualisation des tableaux de marche ne doit pas être vue comme un obstacle insurmontable. L'observation montre qu'au sein du secteur industriel (par exemple l'automobile) des relations complexes et interdépendantes se nouent entre des entreprises, parfois très distantes, le tout géré par un objectif de juste-à-temps. La régulation de tels ensembles n'est sans doute pas plus délicate que celle du système ferroviaire et pourtant les partenaires sont indépendants et liés contractuellement tout en étant gérés, sur un plan pratique, par les technologies les plus évoluées de l'information. Aussi, pour certains experts, la séparation est un facteur de coûts certes, mais cela peut en même temps et surtout être un vecteur de progrès.

Entre le fer et la route, les conditions sociales se rapprochent très lentement, mais il y a surtout lieu de remarquer que le transport routier de marchandises a engrangé des gains de productivité considérables, tandis que ceux du chemin de fer stagnaient. En plus, les prestations de la route (par exemple la logistique où domine l'adéquation des facteurs prix, temps, fiabilité, disponibilité, adaptabilité, information, diversité, etc.) n'ont aujourd'hui rien à voir avec celles qu'elles étaient il y a 30 ans, tandis que celles du fer sont affectées de nombreuses défaillances. Promouvoir la séparation, c'est directement identifier les tâches au sein du secteur ferroviaire et leur assigner des objectifs tangibles, ce qui peut être un facteur de rapprochement avec les besoins des usagers par le biais de la nécessité d'une véritable démarche commerciale.

3. LES LEÇONS DE L'EXPÉRIENCE

3.1. L'échec des entreprises traditionnelles pour ce qui est du fret

Les lignes qui précèdent ont déjà évoqué certaines de ces questions en partant de l'évolution du partage modal. Les experts ont affirmé que les entreprises historiques souffraient d'un défaut de qualité des prestations, d'innovation, d'investissement, d'organisation, d'attitude commerciale auxquels l'on pourrait ajouter bien d'autres griefs pour ce qui touche le fret. Le manque de qualité des prestations est plus crucial que le prix auquel les transports sont négociés. En effet, dans le cadre de prestations logistiques, la moindre perturbation des services endurée ponctuellement peut conduire à écarter durablement le chemin de fer des solutions logistiques. En effet, ces solutions logistiques sont conçues pour des périodes de temps importantes, c'est-à-dire à moyen et long terme.

En transport international, tout se passe comme si l'on avait à faire à des monopoles successifs et qu'à la frontière l'on passait le témoin à une autre administration. Le chemin de fer a omis de prendre en considération les changements intervenus depuis 1958 en ne proposant qu'une superposition de prestations, dont la qualité n'a cessé de se dégrader, alors que les exigences des chargeurs sont au juste-à-temps et à une conception globale. Toujours en transport international, la superposition de régimes disparates et différents de redevances d'usage des infrastructures rend l'ensemble peu lisible. Ceci est un frein à acquérir une position de *leader* sur des marchés en progression.

En plus, le manque de lisibilité de ces entreprises, leur opacité, rend toute action de réforme par le haut quasiment impossible. Quant à attendre que la transformation vienne de la base, de ceux qui sont en contact avec le terrain, le paradoxe de ces entreprises est qu'elles souffrent d'un déficit de dialogue social. De toute façon, ces entreprises ont vu leurs objectifs être politisés et ne savent par elle-même trouver des repères pour jalonner leur action.

L'exemple de la Norvège a été cité au cours de la Table Ronde, où malgré un renchérissement considérable des taxes qui affectent la route, malgré des redevances d'infrastructure égales à zéro et la relative disparition des sureffectifs qui affectaient la productivité, le chemin de fer a perdu des parts de marché, là où précisément les conditions étaient favorables (longues distances de transport, produits lourds à transporter, pas d'obstacles dus au marché international). Il n'est pas utile d'insister sur ces questions outre mesure et la Table Ronde ne l'a pas fait, elles sont bien connues par ceux qui acceptent de jauger les réalités et qui ne s'enferment pas dans des certitudes détachées du concret. Un certain passé n'a pas d'avenir. Ces questions prennent toutefois toute leur dimension, lorsque l'on met ces résultats en rapport avec les subventions que touchent les réseaux ferroviaires en Europe.

3.2. Le cas de la privatisation au Royaume-Uni

Les experts de la Table Ronde qui ont examiné la privatisation des chemins de fer au Royaume-Uni ont estimé que pour le fret, malgré tous les problèmes issus de Railtrack (en charge des infrastructures), cela avait marché. Le fret ferroviaire est revenu à des niveaux qui n'avaient pas été vus depuis longtemps et ceci, non seulement pour les marchés traditionnels (charbon, construction), mais aussi pour de nouveaux marchés (accès aux ports, agriculture, acier, alimentation par exemple). La croissance globale du fret ferroviaire a été très importante, au point que le partage modal s'est infléchi favorablement pour le fret ferroviaire. En plus, la conquête de marchés nouveaux a concerné également des courtes distances en dehors du domaine de pertinence traditionnel du chemin de fer. La privatisation a eu un effet indéniablement positif sur le niveau des investissements, la qualité de service, -- la profitabilité de l'exploitation accompagnant la prise de risques opportuns. L'accès à l'infrastructure a bénéficié de la séparation et de la présence d'un régulateur en personne, même si l'on peut considérer que tous les problèmes ne sont pas résolus.

Par exemple, des subventions demeurent allouées au transport ferroviaire de fret. Toutefois, si l'on prend un déflateur pour l'appliquer aux montants nominaux, on s'aperçoit que les subventions n'ont pas réellement augmenté et que par ailleurs, elles demeurent d'un montant global en terme réel bien inférieur à ce qui se pratique pour d'autres entreprises en Europe.

On peut ajouter cependant que le fret ferroviaire au Royaume-Uni avait été rationalisé avant la privatisation et que le wagon isolé avait été abandonné précédemment, ce qui n'a pas mis à la charge de la privatisation de nécessaires ajustements. Tout n'est pas résolu pour autant. Par exemple, l'on s'attendait à une très forte croissance du transport international avec le Tunnel sous la Manche, croissance qui ne s'est pas matérialisée. On connaît toutefois les nombreux incidents variés qui ont émaillé l'exploitation de cette infrastructure. Un autre exemple de difficulté tient dans le fait qu'il semble difficile de trouver des repreneurs pour les entreprises qui sont à vendre.

Malgré tout, certains experts de la Table Ronde ont affirmé que dans un compte de surplus global qui tenterait d'apprécier l'expérience du Royaume-Uni de séparation infrastructure-exploitation et de privatisation de l'ensemble, la réforme a créé plus de richesses qu'elle n'en a détruit. Un tel bilan ne peut être tiré pour toutes les entreprises ferroviaires européennes sur la même période de temps. Il n'est ainsi pas démontré que la séparation, pour le moins, ne doive pas être privilégiée.

4. LES CONDITIONS D'UN RENOUVEAU

4.1. Un accord sur le diagnostic

Pour commencer, rien n'est possible sans un accord sur le diagnostic : l'affirmation selon laquelle "tout va bien" est porteuse d'une impossibilité à appréhender les maux dont souffrent les entreprises de chemin de fer historiques. Il est indispensable qu'une prise de conscience sur l'étendue réelle des dysfonctionnements ait lieu. De plus, chercher des remèdes dans l'éventuelle construction de lignes dédiées fret, qui réclameraient dix à quinze ans pour être construites, n'est pas adéquat. En effet, à l'horizon de quinze ans, si rien n'est tenté, le fret ferroviaire, en prolongeant les tendances actuelles, aura quasiment disparu. Il ne faut donc pas se réfugier derrière des grands projets, mais chercher à faire mieux avec l'existant. La Table Ronde a pourtant affirmé qu'il n'était pas sûr que l'on puisse relever toutes les contraintes qui pèsent sur le fret ferroviaire en partant des entreprises que l'histoire nous a léguées. Ainsi, la Table Ronde a cherché à faire valoir la nécessité de nouveaux entrants sur un marché où régnerait la transparence.

4.2. Une nécessaire transparence

Pour les experts de la Table Ronde, le système ferroviaire actuel a été complexifié à outrance. Devant l'opacité des règles de sécurité, des règles techniques, juridiques, administratives, sociales, d'exploitation des infrastructures auxquelles il faut ajouter l'opacité des comptes, on ne peut plus juger des priorités. Un premier pas a été certes franchi avec la séparation au moins comptable de l'infrastructure et de l'exploitation, mais il ne garantit pas que des règles rigoureuses et équitables soient appliquées par exemple en matière d'affectation des sillons ou de tarification de l'usage des infrastructures. On ne peut donc que juger positivement le fait que l'allocation des sillons ait été attribuée à une instance indépendante d'après les textes les plus récents émanant de l'Union Européenne en plus du libre accès qui est entré complètement dans les faits à compter du 15 mars 2003 sur le réseau de l'Union Européenne. Il faut obliger les acteurs à jouer franchement leur jeu dans la transparence. Il est certes difficile de demander une information commerciale par exemple à des entreprises en concurrence, mais la lisibilité des comptes est indispensable. De même, à un autre niveau, l'affectation des sillons ne doit rien devoir au secret et à l'arbitraire, mais doit reposer sur des procédures ouvertes et susceptibles d'être contestées. En fait, nombreux sont les exemples où l'on peut montrer que le système ferroviaire doit devenir lisible et transparent, si l'on veut qu'il évolue. Il s'agit là d'un domaine où l'action politique doit être déterminée. La transparence est une condition première de la neutralité, la neutralité étant, elle, toujours au service de la collectivité.

4.3. De nouveaux entrants

La possibilité de libre accès au réseau de l'Union Européenne a été peu utilisée jusqu'à présent, les barrières à l'entrée s'avérant non négligeables dans les faits, à moins que ce soit surtout le manque de lisibilité du système ferroviaire qui ait joué un rôle dissuasif. On n'a pas jusqu'à présent envoyé aux acteurs du transport de fret en Europe et à ses clients, un clair signal que l'infrastructure était soumise au libre accès. Cependant, là où de nouvelles entreprises sont apparues, (on peut citer IKEA et Connex par exemple), ces entreprises ont réussi à faire beaucoup mieux que les réseaux historiques à partir de l'existant. C'est ainsi que la Table Ronde a affirmé que la concurrence intramodale était beaucoup plus importante que la concurrence intermodale pour revitaliser le fret ferroviaire. Quel que soit le secteur,

la concurrence a toujours eu un effet positif sur le prix et la qualité des prestations ; deux domaines dans lesquels les chemins de fer présentent des insuffisances. La productivité des entreprises historiques pourrait également s'améliorer sous l'impact de la concurrence. L'exploitation des terminaux pourrait également connaître un saut qualitatif avec l'arrivée de nouveaux acteurs.

Il est tout à fait possible que les nouveaux entrants se concentrent sur quelques créneaux spécifiques, laissant aux entreprises historiques la possibilité d'exploiter leurs réseaux. Certains experts estiment qu'il n'y a pas place en Europe pour un grand nombre d'opérateurs, mais ce point de vue n'a pas été partagé par tous les experts de la Table Ronde : les gestionnaires d'infrastructure auront à cœur d'attirer de nouvelles entreprises précisément pour maximiser l'usage de l'infrastructure. De plus, avec des offres plus compétitives sur le marché du transport du fret, la taille du marché du transport ferroviaire de fret pourrait naturellement s'accroître. En fonction de la capacité contributive de chaque entreprise sur le réseau, un signal adéquat pourrait être envoyé au gestionnaire d'infrastructure sur les besoins d'investissement. On passerait ainsi d'un régime d'investissement au coup par coup et politisé à une approche rationnelle des besoins d'investissement en fonction de l'évolution des marchés.

Les faits semblent prouver que de nouvelles entreprises peuvent abattre les barrières à l'entrée sans trop de difficultés, notamment par des accords avec des compagnies propriétaires de wagons privés, avec des opérateurs du transport maritime ou des infrastructures portuaires pour le transport combiné ; il est donc tout à fait possible que les transporteurs historiques aient à affronter une concurrence nouvelle. On peut également penser que des entreprises ferroviaires chercheront à exploiter la fonction de transit de certains pays. En fait, les potentialités sont nombreuses, ce qui devrait conduire à terme à une composition différente du paysage ferroviaire européen en matière de fret. Le risque pour certaines entreprises est de se voir cantonner à un rôle de tractionnaire. Est-ce pour cela que certains acteurs ferroviaires traditionnels ont acquis récemment des entreprises spécialisées dans des prestations logistiques globales ? Il est tentant de le penser. Cependant, ces acquisitions ne feront pas nécessairement jouer au transport ferroviaire un rôle plus important, tant les entreprises rachetées fondent leur logistique sur les modes concurrents du fer. Il s'agit donc d'acquisitions coûteuses dont les synergies avec le transport ferroviaire devront être prouvées. En plus, si ces acquisitions sont financées directement ou indirectement avec des subventions publiques, il y a là une dénaturation des processus concurrentiels sur des marchés où précisément une concurrence très âpre règne. La vigilance est donc de mise et l'on peut penser qu'il eut été plus approprié pour les transporteurs ferroviaires historiques d'apprendre à offrir des prestations irréprochables dans leur domaine plutôt que de tenter, ce qui ressemble à une fuite en avant sur un marché, qu'elles n'arrivent pas à maîtriser avec leurs moyens propres.

Prenant pleine mesure de la situation, l'objectif des pouvoirs publics doit être de favoriser l'émergence de la concurrence sur le réseau ferroviaire et de veiller à la neutralité. Mettre en place un office de régulation indépendant et impartial est à la hauteur des enjeux. Ces tâches sont celles d'allocation des sillons, d'équité dans la tarification de l'infrastructure, de régulation des capacités, de compatibilité avec les critères de sécurité, etc. L'on ne doit surtout pas accorder des "droits acquis" privilégiés aux opérateurs historiques. Chaque entreprise constituée doit avoir une chance égale de faire valoir son offre.

4.4 Attirer les capitaux privés

Les États européens investissent des milliards d'euros dans leurs réseaux ferroviaires. La faiblesse des ressources des compagnies ainsi que les objectifs inscrits dans le Pacte européen de stabilité et de croissance font que cette tâche devient de plus en plus difficile. Une solution pour

financer les investissements ferroviaires serait d'attirer les capitaux privés. Cependant, ces derniers sont jusqu'à présent restés à l'écart du secteur ferroviaire. Les faibles performances économiques des réseaux expliquent ce fait. Aussi, des restructurations sont indispensables autour des lignes directrices suivantes :

- une gestion performante et dynamique des coûts ;
- une structuration des objectifs compatible avec l'économie de marché ;
- un effort de fiabilisation des prestations et de réhaussement qualitatif ;
- la garantie d'une indépendance à l'égard des objectifs politiques générateurs de coûts supplémentaires sans compensation financière ;
- le libre accès aux réseaux sans discrimination aucune pour les compagnies tierces ;
- la séparation infrastructure-exploitation pour assurer une concurrence intramodale sans discrimination ;
- la neutralisation des dettes héritées des événements du passé ;
- l'harmonisation des normes techniques qui sont un frein à l'indispensable coopération des compagnies ferroviaires en trafic transfrontalier qui sont également un frein à l'entrée sur le marché de nouvelles entreprises.

C'est à ce prix-là que la politique des transports peut espérer un avenir meilleur au transport ferroviaire.

4.5. Un statut public inapproprié pour le fret

Le déficit de qualité qui affecte le transport ferroviaire de fret ne peut être compensé par des subventions ou un renchérissement des taxes et charges qui touchent les transports routiers de marchandises. L'intégration des prestations ferroviaires dans des chaînes logistiques est un exercice difficile et absolument non compétitif dans le trafic transfrontalier. Seule la concurrence intramodale, et non une régulation administrative des capacités, est en mesure de venir à bout des obstacles. Dans ce contexte, un problème fondamental est le statut public des entreprises ferroviaires principales. L'apparition d'une concurrence présente un risque pour les entreprises en place. Pour combattre les nouveaux arrivants, l'attitude des entreprises publiques est le refus de la séparation infrastructure-exploitation. Elles veulent conserver le contrôle de réseaux monopolistiques intégrés et la maîtrise de la possibilité de faire sauter les goulets d'étranglement. De plus, les Gouvernements peuvent compter sur l'accord des syndicats, lorsqu'il s'agit de maintenir l'intégration des entreprises. Les Gouvernements ont du mal à imposer une transformation de l'existant et on peut en vouloir pour preuve le fait que les impulsions majeures de ces dix dernières années sont venues des instances européennes. Ce processus a été très lent. Ce n'est qu'en transformant radicalement le comportement des entreprises traditionnelles sous l'impact de la concurrence ou d'un changement de statut pour le fret qu'un modèle pour des transports ferroviaires fiables est possible.

5. CONCLUSIONS

La question principale qui a émergé à l'issue des débats de la Table Ronde est de savoir s'il ne faut pas imaginer une privatisation du fret ferroviaire une fois que des conditions neutres auront été mises en place. Le fret ferroviaire n'a pas de raisons fondamentales de relever de l'État et d'être financé sur fonds publics. Cependant, compte tenu des économies d'échelle du système ferroviaire, une tarification rationnelle au coût marginal laisse des coûts non couverts. Il est donc vraisemblablement nécessaire de prévoir des subventions. Mais, elles peuvent aller au gestionnaire d'infrastructure ou au client des entreprises ferroviaires, notamment parce qu'ils ont recours à un mode qui présente encore des avantages en matière de nuisances environnementales. La question de la privatisation du fret ferroviaire ne devrait donc pas être écartée par les hommes politiques lucides.

Cette question pose directement le problème du statut des personnels qui a toutefois trouvé des réponses appropriées dans d'autres secteurs. Cependant, l'absence d'un droit social européen applicable aux entreprises ferroviaires révèle une faille importante, en même temps qu'il montre à quel point des systèmes nationaux ont été construits à l'abri des frontières, sans chercher à faire émerger des solutions applicables à un ensemble plus vaste. Il y a donc là des lacunes à combler.

Enfin, l'intensité des débats au cours de la Table Ronde et l'ampleur des controverses qui ont surgi montrent que l'on a besoin en Europe d'offices d'évaluation impartiaux et qui tiennent lieu de référence sur les questions cruciales qui se posent. Par exemple, les divergences d'appréciation sur l'expérience du Royaume-Uni en matière de privatisation des chemins de fer montrent combien l'on aurait besoin d'une autorité de très haut niveau qui puisse émettre des avis qui fassent référence. Cela contribuerait à clarifier le débat et à l'élever, conditions indispensables à une évolution de la situation dans un sens qui ne soulève pas de contestations et qui soit admis par l'opinion publique.

LISTE DES PARTICIPANTS

Prof. Alain BONNAFOUS Directeur de l'ISH Laboratoire d'Économie des Transports (LET) MRASH 14 avenue Berthelot F-69363 LYON Cedex 07 FRANCE	Président
Prof. Dr. Gerd ABERLE Justus-Liebig-Universität Giessen Lehrstuhl VWL I Licher Strasse 62 D-35394 GIESSEN ALLEMAGNE	Rapporteur
Prof. Sergio BOLOGNA Consultant Progetrasporti Associati Via Casale 7 I-20144 MILAN ITALIE	Rapporteur
Prof. Christopher NASH University of Leeds Institute for Transport Studies 36 University Road GB-LEEDS, LS2 9JT ROYAUME-UNI	Co-rapporteur
Dr. Tony FOWKES Senior Lecturer University of Leeds Institute for Transport Studies 36 University Road GB-LEEDS, LS2 9JT ROYAUME-UNI	Co-rapporteur

Prof. Michel BEUTHE
Facultés Universitaires Catholiques de Mons (FUCAM)
151 Chemin de Binche
B-7000 MONS
BELGIQUE

Mr. Volker BÖHM
German Delegation to the OECD
9 rue Maspéro
75116 PARIS
FRANCE

Observateur

Prof. Dr. Christian BÖTTGER
Fachhochschule für Technik
und Wirtschaft Berlin
Treskowallee 8
D-10318 BERLIN
ALLEMAGNE

Mr Fabio CROCCOLO
Deputy Director of European Programme
Ministère de l'Infrastructure et des Transports
Piazza della Croce Rossa 1
I-00161 ROMA
ITALIE

Prof. Jaap DE WIT
University of Amsterdam
Faculty of Economics and Econometrics
Institute of Transport Economics
Roetersstraat 11
NL-1018 WB AMSTERDAM
PAYS-BAS

Prof. Juliusz ENGELHARDT
University of Szczecin
Faculty of Management and
Service Economics
Ul. Cukrowa 8
PL-71 004 SZCZECIN
POLOGNE

Mr. Marc FALCHI
Deputy Secretary General
European Rail Infrastructure Managers' Association
21 rue de la Tourelle
B-1040 BRUXELLES
BELGIQUE

Dr. Alexander HEDDERICH
Deutsche Bahn AG
Potsdamer Platz 2
D-10785 BERLIN
ALLEMAGNE

Dr. Bardo HÖRL
Technische Universität Wien
Institute for Transportation System
Planning
Gusshausstrasse 30/269
A-1120 WIEN
AUTRICHE

Ms. Kristina ILIC
Federal Ministry of Transport and
Telecommunications
Bulevar Mihaila Pupina 2
YU-11000 BEOGRAD
Yugoslavia

Observateur

Mr. Nenad KECMAN
Assistant General Director for Commercial Services
ZTP Rail Transport Enterprise « Beograd »
Nemanjina 6
YU-11000 BEOGRAD
Rép. Féd. Yougoslavie

Dr. Christian KUHN
Connex Cargo Logistics GmbH
Westhafenstr. 1
D-13353 BERLIN
ALLEMAGNE

Mr. Giuliano LAMONI
President
Combined European Management and Transportation (CEMAT)
Via Valtellina 5/7
I-20159 MILANO
ITALIE

Prof. Andres LOPEZ PITA
Universidad Politecnica de Cataluna
Catedratico de Ferrocarriles
Jordi Girona 1-3 B-1 D-211
E-08034 BARCELONE
ESPAGNE

Ms. Johanna LUDVIGSEN
Institute of Transport Economics (TOI)
Grensesvingen 7
Postboks 6110 Etterstad
N-0602 OSLO
NORVÈGE

Mr. Janos MANGEL
Head of Department
Hungarian State Railways Co. Ltd.
Andrassy ut. 73-75
H-1940 BUDAPEST
HONGRIE

Prof. Alan McKINNON
Heriot-Watt University
Logistics Research Centre
School of Management
GB-EDINBURGH EH1 4AS
ROYAUME-UNI

Prof. Antonio MUSSO
Università di Roma "La Sapienza"
Dip. Idraulica, Trasporti e Strade
(DITS)
Via Eudossiana 18
I-00184 ROMA
ITALIE

M. Patrick NIÉRAT
INRETS
2 av. du Général Malleret Joinville
F-94114 ARCUEIL CEDEX
FRANCE

Mr. David NIVEN REED
Chargé de Mission
UIC
16 rue Jean Rey
F-75015 PARIS
FRANCE

Dipl.-Vw. Heinrich NÖTHER
Head of Division
Federal Ministry of Transport, Building and Housing
Referat A 41
Robert-Schuman-Platz 1
D-53175 BONN
ALLEMAGNE

Mme Anna Teresa OTTAVIANELLI
Directeur des Relations Internationales et Communautaires
Ferrovie dello Stato (FS) SpA
Piazza della Croce Rossa 1
I-00161 ROMA
ITALIE

M. Patrice PERRET
FGTE-CFDT
14 rue des Carmes
F-51100 REIMS
FRANCE

M. Pierre REINHARDT
Director, Freight Transport
UIC
16 rue Jean Rey
F-75015 PARIS
FRANCE

Prof. Dr. Klaus RIESSBERGER
Technische Universität Graz
Inst. für Eisenbahn- und Verkehrswesen
Rechbauergasse 12
A-8010 GRAZ
AUTRICHE

Prof. Robert RIVIER
École Polytechnique Fédérale de Lausanne
Institut des Transports et de la Planification
Lab. d'Intermodalité des Transports et de Planification
EPFL - LITEP, Bât. GC
CH-1015 LAUSANNE
SUISSE

M. Jacques ROGISSART
Services Généraux de la SNCB
Société Nationale des Chemins de fer Belges (SNCB)
58 rue de France
B-1060 BRUXELLES
BELGIQUE

Mr Wladimir SEGERCRANTZ
Chief Research Scientist
Technical Research Centre of Finland
Building and Transport
Lampomiehenuja 2C
ESPOO P.O. 1800
FIN-02044 VTT
FINLANDE

M. Jean-Arnold VINOIS
Head of Rail Transport and Interoperability
European Commission
DG TREN
Rue Demot 28
B-1049 BRUXELLES
BELGIQUE

Mr Boris ZIVEC
Counsellor to the Government
Ministry of Transport
Langusova 5
SL0-1000 LJUBLJANA
SLOVÉNIE

SECRETARIAT DE LA CEMT :

Mr. Jack SHORT, Secrétaire Général

M. Alain RATHERY, Secrétaire Général Adjoint

Unité des Recherches Economiques et des Statistiques

Dr. Andreas KOPP, Chef de l'Unité

Dr. Michel VIOLLAND, Administrateur

Mrs. Julie PAILLIEZ, Assistante

Mlle Françoise ROULLET, Assistante

Unité des Politiques de Transport

Mr. Stephen PERKINS, Administrateur Principal

ÉGALEMENT DISPONIBLES

Évaluation économique des mesures de sécurité routière. Série CEMT – Table Ronde 117ème
(2001)

(75 2001 14 2 P) ISBN 92-821-2365-0

15ème Symposium International sur la Théorie et la Pratique dans l'Économie des Transports. Les transports dans les années 2000 : Questions-clés (2002)

(75 2002 02 2 P) ISBN 92-821-2360-X

Les péages sur les infrastructures routières interurbaines : Une évaluation économique. Série CEMT – Table Ronde 118ème (2002)

(75 2002 08 2 P) ISBN 92-821-2374-X

Transport et développement économique. Série CEMT – Table Ronde 119ème (2002)

(75 2002 10 2 P) ISBN 92-821-2298-0

Quel rôle pour les chemins de fer en Europe de l'Est ? Série CEMT – Table Ronde 120ème
(2002)

(75 2002 04 2 P) ISBN 92-821-2371-5

Gérer les déplacements du personnel : Un nouveau rôle pour l'entreprise. Série CEMT – Table Ronde 121ème (2002)

(75 2002 11 2 P) ISBN 92-821-2299-9

Transport et manifestations exceptionnelles. Série CEMT – Table Ronde 122ème (2003)

(75 2003 04 2 P) ISBN 92-821-2305-7

Vandalisme, terrorisme et sûreté dans les transports publics urbains de voyageurs. Série CEMT – Table Ronde 123ème (2003)

(75 2003 07 2 P) ISBN 92-821-0302-1

Politiques spatiales et transports : le rôle des incitations réglementaires et fiscales. Série CEMT – Table Ronde 124ème (2004)

*Vous pourrez recevoir par email des informations sur les nouvelles publications de l'OCDE
en vous inscrivant sur www.oecd.org/OECDdirect*

Vous pourrez les commander directement sur www.oecd.org/bookshop

Vous trouverez des informations complémentaires sur la CEMT sur www.oecd.org/cem/

Questionnaire sur la qualité des publications de l'OCDE

Nous voudrions savoir si nos publications répondent à vos souhaits en matière de présentation et de contenu éditorial. Nous souhaiterions recueillir vos réactions et commentaires pour d'éventuelles améliorations. Merci de prendre quelques minutes pour compléter ce questionnaire. Les réponses sont échelonnées de 1 à 5 (1 = médiocre, 5 = excellent).

Faxez ou postez votre réponse avant le 31 décembre 2004 et vous serez inscrit automatiquement sur la liste des gagnants potentiels à l'abonnement d'un an au magazine *L'Observateur de l'OCDE**.

A. Présentation et mise en pages

1. Que pensez-vous de la présentation et de la mise en pages du point de vue :

	Médiocre		Convenable		Excellent
Lisibilité (caractères, ou fonte)	1	2	3	4	5
Structure du livre	1	2	3	4	5
Tableaux statistiques	1	2	3	4	5
Graphiques	1	2	3	4	5

B. Impression et reliure

2. Que pensez-vous de la qualité de l'édition imprimée ?

Qualité de l'impression	1	2	3	4	5
Qualité du papier	1	2	3	4	5
Type de reliure	1	2	3	4	5
J'utilise surtout la version électronique	<input type="checkbox"/>				

3. Quel type de support préférez-vous pour les publications en général ?

Livre CD Livre électronique (PDF) via Internet Combinaison de supports

C. Contenu

4. Considérez-vous le contenu de cette publication précis et à jour ? (notez de 1 à 5)

1 2 3 4 5

5. Les titres de chapitres, têtes et sous-titres sont-ils ?

Clairs Oui Non

Significatifs Oui Non

6. Comment évaluez-vous le style de la publication (langue, syntaxe, grammaire) ? (notez de 1 à 5)

1 2 3 4 5

D. En général

7. Avez-vous d'autres commentaires à ajouter sur la publication ?

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

Dites-nous qui vous êtes :

Nom : E-mail :

Fax :

A quelle catégorie appartenez-vous ?

Organisations intergouvernementales Organisations non gouvernementales Travailleur indépendant
Étudiant Universitaire Fonctionnaire Politicien Secteur privé

Nous vous remercions d'avoir complété le questionnaire. Vous pouvez faxer vos réponses au (33-1) 49 10 42 81 ou les envoyer par courrier à l'adresse suivante :

Questionnaire qualité PAC/PROD, Division des publications de l'OCDE
23, rue du Dôme – 92100 Boulogne-Billancourt – France.

Titre : L'intégration européenne des transports ferroviaires de marchandises

ISBN : 92-821-1320-5

Code OCDE (version imprimée) : 75 2004 06 2 P

* *Nota bene* : Cette offre ne concerne pas le personnel de l'OCDE.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRIMÉ EN FRANCE
(75 2004 06 2 P) ISBN 92-821-1320-5 – n° 53600 2004