



SNCF : Des orientations stratégiques loin des discours, qui posent questions !?

En vendant Akiem, SNCF favorise le privé !!

Akiem est une filiale de la SNCF qui fait de la location de locomotives aux opérateurs ferroviaires. Avec un parc de 600 locomotives et 46 automotrices/automoteurs, Il est le leader européen sur le marché.

Créée en 2008 grâce au matériel bradé de FRET SNCF, cette filiale avait déjà fait l'objet en 2016 d'un achat par le fonds d'investissement Allemand DWS à hauteur de 50% pour financer l'achat d'un commissionnaire de transports aux États-Unis. Mais le jeu de bonneteau capitaliste connaît un nouveau tournant : d'ici la fin de l'année, Akiem va être totalement vendue au fonds de pension de retraites canadien CDPQ (Caisse de Dépôts et Placement du Québec). Après la vente des wagons de marchandises Ermewa en 2021 à la même CDPQ, c'est un deuxième actif stratégique important que vend le groupe SNCF en moins d'un an. On peut d'ailleurs se poser des questions lorsqu'on voit l'importance que prend la CDPQ sur le marché ferroviaire français. Elle possède 50% d'Ermewa, 100% Akiem, une partie d'Eurostar et 30% de Kéolis. Un des plus gros investisseurs du ferroviaire français est un fonds de pension canadien !

Mais pourquoi une telle vente d'Akiem ?

Essentiellement pour favoriser l'ouverture à la concurrence. Les entreprises privées étant freinées sur le marché français au regard des gros investissements nécessaires (achat, entretien de matériel roulant, etc.) mais aussi au vu de la faiblesse des investissements sur le réseau français, l'ART a suggéré la création d'une ROSCO (société de location de matériel ferroviaire) pour favoriser l'entrée des Entreprises Ferroviaires Privées sur le marché français. **L'État a donc exigé de la SNCF qu'elle se sépare d'Akiem à cette fin. La vente n'est d'ailleurs toujours pas finalisée qu'Akiem a déjà signé un partenariat avec la banque des territoires afin de créer Territrain. La raison sociale de Territrain est explicite : « avec l'ouverture à la concurrence du transport ferroviaire de voyageurs, les Régions peuvent désormais choisir d'externaliser le financement et la gestion technique du matériel roulant ferroviaire dans le cadre d'une location de longue durée . Avec l'alliance de la Banque des Territoires et d'Akiem matérialisée par l'offre TerriTrain, les Régions bénéficient de l'expertise et des compétences de deux acteurs de référence. ».** De fait, la société Territrain ne se limitera pas aux régions, elle proposera ses offres à l'État qui est, rappelons-le, l'AO des trains Intercités mais également aux opérateurs ferroviaires qui veulent faire circuler des trains en open access. A SUD-Rail, nous n'oublions pas également que l'idée d'une ROSCO TGV permettant de louer du matériel TGV aux nouveaux entrants trotte encore dans la tête de certains de nos dirigeants.

La vente d'Akiem, c'est très clairement un coup de main du groupe SNCF aux opérateurs ferroviaires privés. Quand le marché ne fonctionne pas, l'État vient à la rescousse pour le faire exister artificiellement et soutenir les futurs concurrents de la SNCF. Quand il y a de la gêne, il n'y a pas de plaisir...

A SUD-Rail, nous refusons de tomber dans le panneau de la concurrence entre travailleurs du rail alors même que nos patrons s'entendent entre eux !



SNCF vend 600 locomotives pour acheter une compagnie de fret routier !?

Au moment où la SNCF se prépare à se séparer de 600 locomotives, le groupe SNCF s'apprête à racheter une importante compagnie de camions aux Etats-Unis. La filiale GEODIS vient en effet de racheter pour 600 millions de dollars la compagnie de transport routier américaine Mind, dont le premier client aux États-Unis n'est autre qu'Amazon.

Derrière tous les grandiloquents discours sur la « *nécessité de développer le ferroviaire* », il y a la réalité : le groupe SNCF se transforme en transporteur routier. D'ailleurs entre 2021 et 2022 au moment où TGV IC perdait 1000 cheminots, Geodis gagnait 4300 chauffeurs routiers.

SNCF à l'assaut du TGV en Italie tout en favorisant Trenitalia en France !!

La guerre entre la SNCF et Trenitalia a commencé. Au lieu de faire le choix de la coopération entre entreprises ferroviaires, comme c'est le cas en Suisse avec les CFF ou encore en Allemagne avec la DB, les deux entreprises publiques ont décidé de s'affronter.

Pour cela, « *afin de répondre à l'offensive de Trenitalia en France* » la filiale SVI, qui assure déjà 3 A/R entre Paris et Milan va totalement se transformer. Par sa taille, elle va passer de 3 A/R à 13 A/R avec 15 TGV neufs qui seront livrés en 2026. Par ses liaisons, car elle fera du TGV sur le sol Italien sans passer par Paris. Par son modèle économique enfin, car la nouvelle société fera du *Low Cost* comme Ouigo.

La première question qu'on peut se poser, c'est pourquoi revenir sur le marché Italien du TGV, alors que la SNCF l'a quitté en 2017. En effet, le groupe SNCF était actionnaire de NTV et a décidé de vendre la totalité de ses actions, pourquoi y revenir maintenant ? Surtout qu'en 2015, face à la faillite inévitable de NTV, l'état italien avait décidé de reprendre à sa charge 50% des péages des lignes LGV, faisant de l'Italie, le pays où les péages LGV sont les moins chers et donc le lieu où les TGV sont les plus rentables d'Europe. Ils sont en moyenne 3 fois moins chers qu'en France. Il y a des questions de cohérence qui peuvent nous échapper.

Par ailleurs si le but est de contrecarrer l'offensive de Trenitalia en France, pourquoi SNCF Réseau a décidé de leur abaisser les prix des sillons de 37% la première année et 16% la seconde année ? Baisses qui sont bien supérieures à la loi, laquelle les fixe à 10% sur 2 ans...

Le marché du TGV risque fort bien d'être le théâtre de combat des entreprises ferroviaires publiques, notamment sur les axes les plus rentables. C'est le cas de l'Espagne, de l'Italie et demain de la France. Cette bataille fera de nombreuses victimes, le service public d'abord, mais les conditions de travail des cheminots également.



Energie, la facture qui grimpe

La facture énergétique de la SNCF passera de 300 à 600 millions d'euros cette année, et en 2023 devrait atteindre 1,6 à 1,7 milliard. C'est l'énergie de traction qui représente l'essentiel de la consommation du groupe, via SNCF Voyageurs qui confie à la filiale SNCF Energie le soin d'acheter et de contractualiser avec les fournisseurs. C'est une chance, d'une certaine façon, de pouvoir compter en cette période troublée sur un prestataire interne qui connaît le marché. Pour autant, si des contrats pluriannuels permettent de garantir des prix, ils ne protègent pas éternellement des hausses spectaculaires du marché ouvert. Ainsi, en 2022, si 95% de la fourniture d'électricité était couverte, 5% ont dû être achetés aux prix du marché spot, qui ont atteint certains jours 1000 € le MWh. En 2023, cette part couverte devrait tomber à 80%, du fait de l'arrivée à terme progressive des contrats, ce qui explique l'envolée de la facture globale. A noter que les contrats de long terme de mix énergétique (20 à 25 ans) ne représentent encore qu'une très faible part des consommations.

Du 17 au 24 novembre 2022

DANS MON CSE

JE VOTE

