

La lettre économique



- Conseils d'Administration SNCF, SNCF-Voyageurs, SNCF-Réseau, SNCF Gares & Connexions
- Comités Sociaux & Economiques Centraux Voyageurs, Réseau, Instance Commune
- Comité de Groupe ■ Comité d'Entreprise Européen SNCF-Voyageurs
- Conseil d'Administration de la Caisse de Prévoyance & de Retraite

N°66 – 03 NOVEMBRE 2020

La Lettre Economique de la fédération des syndicats SUD-Rail est articulée autour des informations recueillies et des positions défendues par les représentant-e-s SUD-Rail dans les différentes instances où nous siégeons, où nous défendons les revendications des cheminots et cheminotes, notre vision du service public et de la démocratie sociale dans l'entreprise.

Je ne suis pas énarque, je parle directement comme je suis.
(Jean-Pierre Raffarin)

Le dire c'est bien, le fer c'est mieux

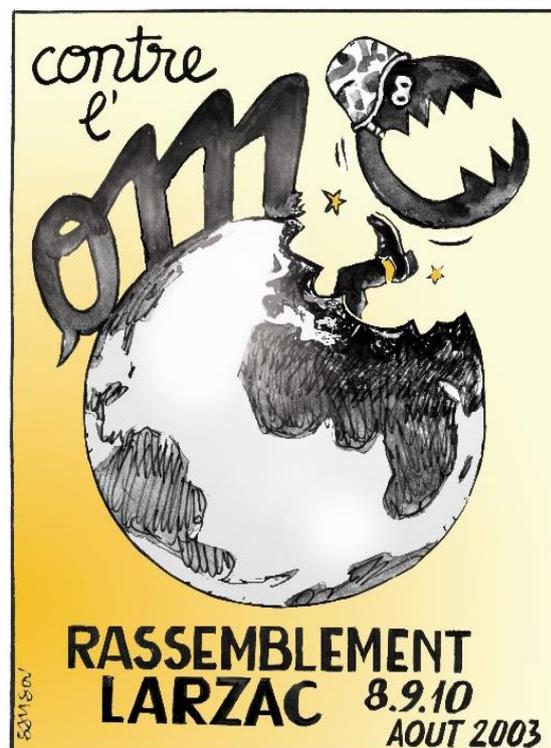
[4^{ème} partie]

Dans la continuité de nos *Lettre Economique* n°63 du 8 octobre, n°64 du 16 octobre, et n°65 du 25 octobre, nous poursuivons aujourd'hui en détaillant les cadres et outils de la mise en place des modèles de concurrence.

Le démantèlement institutionnel

Pour comprendre comment la concurrence néolibérale va affaiblir le mode ferroviaire pour les trafics voyageurs, après l'avoir rendu exsangue pour les trafics fret, il faut avoir en tête que « la SNCF » a complètement disparue. Le logo SNCF que les citoyens voient encore sur les gares, matériels roulant, infrastructures, billets, et qui peut faire croire à UNE entreprise (surtout quand il s'agit de lui adresser tous les reproches du monde sur l'état des services aujourd'hui), n'est vraiment plus qu'un élément de communication, qui ne traduit aucune intégration, ni technique, ni stratégique, ni commerciale.

Même si en gouvernance, le gestionnaire d'infrastructure SNCF-Réseau est filiale de la holding SNCF, il est institutionnellement indépendant pour ce qui est de la tarification et de l'attribution des sillons. Il est d'abord sous à la férule des *ayatollahs* du néolibéralisme que sont les dirigeants de l'Autorité de Régulation des Transports (« ART », ex-ARAFER, ex-ARAF), et dans la dépendance de Bercy du fait de la gestion de « la dette ». Dette qui est visible car si toutes les infrastructures de transport coûtent toujours cher, les ferroviaires ont été financées par emprunts contractés directement par la SNCF, et sont donc immédiatement visibles dans le résultat financier. Alors que la « dette routière » (qui ne fait que croître car les seules routes payantes - les autoroutes - ont été privatisées pour le profit le plus exclusif des Vinci, Eiffage et Aber-tis), est invisibilisée dans la globalité des déficits publics de l'Etat et des collectivités territoriales, et n'est jamais discutée.



Même si en gouvernance, SNCF-Gares & Connexions est bien dans le groupe SNCF, sa position de filiale de 2^e rang (sous SNCF-Réseau), et le fait qu'elle échappe à la garantie de non cession par l'Etat (garantie par ailleurs simple attrape-nigaud), soulignent une évolution vers de multiples sociétés communes, constituées avec des promoteurs d'immobilier commercial, et/ou avec des démembrements de collectivités territoriales, pour exploiter l'achalandage des clients qui passent par ces espaces. Les gares ne sont plus ce lieu symbole

de l'interdépendance de tous les éléments du ferroviaire, lieu de départ et aboutissement du service dans son entier. Elles ont inversé la logique : les trains ne sont que l'outil qui attire ou déverse des consommateurs dont il faut capter la consommation là plutôt qu'ailleurs.

Quant aux opérateurs ferroviaires, on a vu ce qu'il en était de la S.A.S. FRET-SNCF, sous chantage constant de faillite. Pour SNCF-Voyageurs, c'est la logique de segmentations/filialisations qui est la plus prégnante.

Une organisation de la production « Mécano »

Il faut également voir que les moyens de production des services ferroviaires sont sortis de l'orbite des opérateurs. En effet, autant pour casser les corps sociaux que représentaient les cheminots de chaque entreprise nationale intégrée, que pour isoler plusieurs segments générateurs chacun de profits potentiels, que pour faciliter l'émergence de concurrents, les opérateurs historiques ont progressivement abandonné la maîtrise de leurs moyens de productions, en les remettant à des négociants existant ou à des filiales montées de toute pièce, pour créer artificiellement un marché spécifique à chaque moyen de production.

Pour certains trafics fret nécessitant des wagons spéciaux, et même après les nationalisations des années '20 et '30 dans toute l'Europe, le monde économique ferroviaire avait conservé un modèle où, à côté des parcs de wagons des sociétés nationales, des investisseurs financiers font construire des wagons, les remettent à des loueurs qui les mettent à disposition des opérateurs. Ce sont les « WP » (wagons de particuliers). En s'appuyant sur ce marché (qui s'est aussi développé hors ferroviaire avec l'explosion du fret maritime par conteneurs), les opérateurs historiques ont isolé leurs wagons dans des filiales se positionnant comme loueurs pour elles-mêmes ou bien pour d'autres. Puis le marché générant sa propre logique, le *Monopoly* des fusions/acquisitions a commencé, pour devenir ou rester *leader*. A

la SNCF, c'est en 1990 qu'est créé France Wagons avec tous les wagons du Fret, en parallèle d'une prise de participation minoritaire en 1992 dans le loueur privé Ermewa. En 2010, la SNCF prend le contrôle d'Ermewa, et apporte France Wagons en dot. Ermewa devient un *leader* européen du wagon et un *leader* mondial du conteneur. Aujourd'hui, la presse se fait écho de la décision de la SNCF de céder complètement Ermewa, perdant définitivement la maîtrise stratégique des wagons (on y reviendra dans la *Lettre Economique n°68*).

Pour l'ingénierie ferroviaire, existait depuis longtemps Systra, filiale commune SNCF/RATP, visant à exporter le savoir-faire ferroviaire français. Or la SNCF a commencé en 2006 à isoler une partie de sa propre ingénierie dans une filiale à 100%, Inexia, qui prestait pour la SNCF ou pour d'autres (RFF notamment), contribuant à créer un marché de l'ingénierie ferroviaire. Parallèlement, RFF et SNCF ont passé des contrats de plus en plus fréquents et importants aux sociétés d'ingénierie comme Egis, Setec ou Ingerop, pour fabriquer des concurrents. Et en 2012, la SNCF a cédé Inexia à Systra, tout en baissant sa part dans Systra de 49% à 42%, tandis qu'en parallèle SNCF-Réseau mettait en place des contrats-cadres pour

sous-traiter au moins 30% de ses missions d'ingénierie. On baisse parallèlement les effectifs internes, ce qui conduit, faute de renouvellement suffisant, à dévitaliser les compétences ferroviaires, et à rendre SNCF-Réseau dépendant d'un marché de l'ingénierie qu'on a autonomisé.

Même chose pour les matériels de traction. En 2008, la SNCF crée Akiem, filiale à 100%, et lui remet les locomotives du Fret. Puis on explique que pour exister sur ce nouveau marché, il faut être *leader*. Alors on s'allie, on acquiert, on fusionne, etc., et aujourd'hui, la SNCF dépend pour sa traction Fret ou Infrastructure (les trains de logistique des chantiers de maintenance ou de développement) d'une Sté Akiem qui n'est plus



consolidée dans les comptes du groupe (signifiant que la SNCF en a perdu le contrôle), avec sa propre logique de marché.

De même encore pour la maintenance de l'infrastructure. SNCF a créé en 2010 une filiale Sferis pour « défricher » les prestations de maintenance ferroviaire à mettre dans le champ de la concurrence. Parallèlement a été mis en place un arsenal de contrats-cadres pour lesquels on a accompagné les groupes du BTP, à la fois en leur finançant la formation initiale de leurs équipes, et en leur garantissant une visibilité sur une charge de travail (là aussi objectif affiché de 30% de maintenance externalisée). On a donc créé de toute pièce, avec les moyens publics de SNCF-Réseau, un marché extérieur autonome, sur des segments d'activité qui étaient la compétence propre des cheminots. Sferis est encore filiale à 100% car il y a encore des compétences ferroviaires internes à cas-

ser pour ouvrir à la concurrence, mais on peut anticiper bientôt le jeu des fusions/acquisitions, et Sferis sortira de la maîtrise de l'entreprise publique.

De même toujours pour la maintenance des matériels roulant. La SNCF a activé en 2010 une filiale à 100%, Masteris, pour commercialiser les prestations de ses ateliers du Matériel, comme toujours d'abord pour ses activités internes (TGV, TER, Intercités et TET, Fret, ...), mais aussi pour d'autres opérateurs (Eurostar, Thalys, Izy, ...). Et il faut parier qu'avec l'ouverture des concessions de bouts de TER, on va créer un marché de la maintenance du matériel ferroviaire, avec les ressources publiques des opérateurs historiques d'un côté et les constructeurs de matériels de l'autre. Un marché qui s'autonomisera et fera perdre aux opérateurs la maîtrise stratégique de ce segment du *Mécano* (on y reviendra dans la prochaine *Lettre Economique*).

On pourrait encore parler des services en gare avec la création en 2010 d'Itirémia, filiale de la filiale Effia Services, à qui la SNCF a confié les prestations qu'elle retirait à ses propres agents. Dans le cours d'un procès qui dure toujours, Itirémia et la SNCF ont été condamnées pour délit de marchandage. Ce qui a accéléré la cession d'Itirémia au groupe Samsic en 2018. Et voilà les prestations d'accueil, d'accompagnement PMR (Personnes à Mobilité Réduite), d'information voyageurs, etc., présentées pourtant comme discriminantes de l'image de la SNCF auprès de ses clients, qui basculent hors de maîtrise de l'opérateur, au profit de négriers qui se vendent les salariés au gré des renouvellements de marché, avec dégradation des conditions de travail.

Cette segmentation de tout le système ferroviaire est plus coûteuse à l'échelle globale (souvenez-vous dans la *Lettre Economique* n°64 : les coûts de transaction). Mais elle facilite la dégradation des conditions de travail, et favorise la création d'opérateurs qui n'ont qu'à piocher dans les éléments du *Mécano* à la stricte mesure de leur *business plan*. De nouveaux opérateurs qui sont pour l'essentiel des filiales des opérateurs historiques...

Les différents modèles d'ouverture à la concurrence

Dans cette mise à sac du système ferroviaire intégré depuis 30 ans, pour imposer le règne de la Concurrence sur Terre, quelles modalités ont été théorisées par nos *ayatollahs* et autres « saigneurs » des Gouvernements et MEDEF réunis ?

La première est celle du marché ouvert – **open access** en bon Français - qui s'applique aux segments de services ferroviaires censés être rentables par les seules lois du Marché. Tout acteur qui estime pouvoir le faire « entre sur le Marché ». Comme le système ferroviaire nécessite des investissements lourds en capitaux fixes dans toutes ses composantes (infrastructure comme matériel), c'est un domaine où le gestionnaire d'infrastructure restera le gestionnaire national, unique et très largement financé par les ressources publiques. Quant au matériel et aux autres services nécessaires à l'organisation d'une desserte, on vient de voir que le système a été déconstruit et reconstruit pour permettre un *Mécano*, abaissant le coût du « ticket d'entrée ».

Ces segments en *open access* sont les relations appelées naguère *Grandes Lignes*, avec d'une part les trains à grande vitesse (« TAGV »), c'est-à-dire au-delà de 250 km/h et nécessitant de fait des lignes à grande vitesse sur au moins une partie des parcours. Et d'autre part les relations longue distance sur ligne classique avec du matériel classique (les relations dénommées *Intercités* à la SNCF).



LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL EN TEMPS DE CRISE

Nous reviendrons dans la prochaine *Lettre Economique* sur la catégorisation des segments de marché. Mais l'on peut déjà noter, qu'autant pour les relations classiques, la logique de Mécano est en place (avec des concurrents venus de l'extérieur du ferroviaire, comme l'Allemand *Flixbus* qui a créé l'opérateur ferroviaire *Flixtrain*), autant pour les TAGV, les moyens restent encore la propriété de chaque opérateur historique et la concurrence s'initie entre eux (directement ou par filiales interposées, comme l'Italien *Thello* fi-

liale de *Trenitalia*). Mais peut-être verra-t-on bientôt un marché du TAGV à louer, à l'initiative de la SNCF, qui pourrait vouloir ainsi valoriser le parc réformé des premières rames TGV Sud-Est (liées à la ligne Paris-Lyon en 1981 et la desserte de tout le Sud-Est), tout en gardant en propre ses rames les plus récentes (TGV-Atlantique, TGV-Réseau, TGV-Duplex, futurs TGV-Nouvelle Génération, ...) pour maintenir un avantage concurrentiel vis-à-vis d'opérateurs de services grande vitesse *low cost* avec des TGV-SE loués.

Le second modèle de mise en concurrence s'applique aux services qui ne sont de toute façon pas financés par les lois du Marché, et donc majoritairement financés par l'autorité publique organisatrice du service. Il s'agit des TER, tram-trains, et Trains d'Equilibre du Territoire (« TET », qui sont en fait les *Intercités* jugés non rentables et qui n'ont pu être refourgués sous forme de TER aux grandes Régions issues de la réforme territoriale mise en œuvre en 2015). La modalité est alors la **concession de service public attribuée par appel d'offres**. L'autorité publique définit la consistance du service demandé, et remet ou fait remettre les moyens matériels et humains au candidat qui emporte l'appel d'offres.

Nous reviendrons en détail sur ce modèle dans notre prochaine *Lettre Economique*, mais l'on peut déjà noter que les moyens seront les mêmes pour tous les concurrents. L'avantage économique qui fera gagner un concurrent dépendra donc de l'organisation et des conditions du travail qu'il pourra faire supporter aux salariés attachés à l'activité, ou alors de l'allègement des frais de maintenance du matériel. C'est donc un modèle fondé sur le *dumping* social et sur la gestion exclusivement financière des aspects techniques de la maintenance... et de la sécurité !

A noter également que plusieurs appels d'offres lancés aujourd'hui (Hauts-de-France, Grand-Est) incluent la maintenance de l'infrastructure, après que les portions de voies correspondantes aient été cédées par SNCF-Réseau aux Régions. L'enjeu est en effet

d'appliquer des référentiels de maintenance moins exigeants, et de faire faire cette maintenance en direct par les entreprises de BTP (qui seront en groupement avec les opérateurs pour candidater aux concessions globales), avec des conditions de travail dégradées.

Enfin, rappelons que l'externalisation des prestations relevant des missions des SNCF du groupe public historique, avec la mise en place de **marchés publics classiques de travaux ou de prestations**, reste une troisième modalité d'ouverture à la concurrence.

C'est aujourd'hui le moyen privilégié par SNCF-Réseau qui a fixé à 30% minimum la part de la maintenance confiée aux entreprises du BTP. Or parallèlement, chacun des grands groupes a obtenu son infrastructure en PPP (partenariat public privé) : SEA (Sud Europe Atlantique) à Vinci, BPL (Bretagne Pays de Loire) à Eiffage, et CNM (Contournement Nîmes Montpellier) à Bouygues, grâce auxquels ils se sont fait financer un outil industriel tout neuf (trains travaux et logistiques, personnels formés, ...). Ils sont fin prêts pour candidater et remporter les appels d'offres des Régions, sur lesquels au demeurant SNCF-Réseau a annoncé qu'il ne candidaterait pas !

Dans la prochaine Lettre Economique, nous verrons comment ces modalités de concurrence, vont jouer dans l'évolution de chaque nature de trafics voyageurs.

