

TRAVAUX
SUR LES RER

LE RAIL

NOVEMBRE

2 0 1 2

N° 191

LE MAGAZINE INTERNATIONAL DE L'ACTUALITÉ FERROVIAIRE • THE INTERNATIONAL RAIL NEWS MAGAZINE

Etats-Unis: élections et transports publics

Les métros en Chine



Henry Posner III: un aventurier du rail

Sommaire

LE RAIL • NUMÉRO 191 • NOVEMBRE 2012

Editorial

Le coup de poker de Siemens 5

Actualité

Vlocity achète de nouvelles rames 6

Tarifs unifiés sur les relations en Asie. . . 6

15 rames de métro pour Trensurb 6

L'ARAF rend son avis

sur Gares & Connexions 6

Les projets en cours

de réalisation à Chongqing 6

Des navettes automatiques Bombardier

pour l'aéroport de Dubaï. 7

ETF sur la LGV Est phase 2 7

Transnet Freight Rail

veut créer un réseau régional unifié. . . . 7

Coup double pour RDT13 8

Un nouvel OFT: Bourgogne Fret Service. . 8

L'autoroute ferroviaire

atlantique sur les rails? 8

Greenmodal double

la fréquence de ses circulations. 8

Feu vert au tunnel Lyon-Turin 8

Huit nouveaux Velaro pour les RZD . . . 9

RZD vend deux filiales 9

Des fonds japonais

pour le métro de Kochi 9

Deux nouvelles LGV en Inde. 9

Disparition de François Batisse 9

Des voitures pour Rio 8

Trois mises en service

pour le tramway en IDF. 24

Nouvelle initiative

sur les échanges France-Italie 40

Technique

Caen tire les leçons
de l'expérience TVR 10

Investissements

La modernisation des RER:
l'inévitable complexité 13

Stratégie

Matisa sur le marché international. . . . 16

Politique

La réélection de Barack Obama 20

Los Angeles
vote pour le projet *streetcar*. 23

Portrait

Henry Posner III: un aventurier
capitaliste amoureux du rail 27

Un investisseur patient
mais un manager impatient 28

Gros plan

La politique de développement
des métros en Chine 30

Conjonctures économiques

Rapport Gallois: les enjeux 36

Rapport

Matériel roulant spécial:
des coûts 30 à 40% plus élevés. 38

Le Rail sur le Net 41



23

Les élections présidentielles aux Etats-Unis ont donné lieu à des référendums sur des projets de transports publics



27

Peu d'investisseurs ont comme Henry Posner III l'amour du rail et une vision internationale



30

La Chine investit massivement dans ses métros pour répondre à l'urbanisation du pays

L'Île-de-France continue de tisser la toile de son réseau de tramway. Trois nouvelles extensions ont été mises en service en cette fin d'année



24

Henry Posner III: un aventurier capitaliste amoureux du rail



Henry Posner III est un chef de gare dont les trains partent à tout moment vers des destinations situées sur trois continents. Son arrivée en France ne doit rien au hasard

L'homme intrigue, interpelle par son dynamisme, sa fougue à vous faire partager ses projets, sa vision de l'avenir du chemin de fer ici et ailleurs. Il scrute les situations, essaye de les comprendre avant d'émettre un quelconque avis qui pourrait l'entraîner vers de nouvelles aventures ferroviaires. Henry Posner III, un américain atypique que traversent des rêves de chemins de fer

DE haute taille, les épaules légèrement voutées, le visage émacié, la voix grave mais posée, Henry Posner III, fait partie de ces Nord-Américains qui arpentent le monde à la recherche de bonnes affaires qui puissent leur permettre d'exporter les méthodes de gestion qui les ont enrichis chez eux. C'est un capitaliste qui s'assume, comme on a l'habitude de dire aujourd'hui, mais pour qui le chemin de fer est une passion non pas dévorante mais raisonnée. Il parcourt les pays à la recherche de réseaux ferrés oubliés, malades, ou de gouvernements

en mal de gouvernance qui voient dans le privé la solution à tous leurs maux. Des Etats-Unis à l'Amérique latine, l'Afrique et l'Europe, Henry Posner III s'informe, monte des projets, des dossiers financiers, trouve des partenaires pour le suivre dans ses investissements, n'hésite pas à mettre la main à la poche, cherche le retour sur investissement et s'exerce à pratiquer la langue de ses interlocuteurs. C'est un polyglotte averti, un homme d'affaires redoutable, un procédurier incroyable, mais également un responsable accessible, ouvert, toujours prêt à discuter, à échanger.

Fils aîné d'une famille d'origine polonaise émigrée aux Etats-Unis en 1905, Henry Posner III hérite à sa naissance non seulement du prénom échu aux premiers nés de chaque génération mais aussi du droit d'ajouter à celui-ci le chiffre 3 pour souligner la lignée américaine. Son grand-père est reconnu comme un grand collectionneur de livres rares, de sculptures en ivoire et autres objets d'arts désormais rassemblés au Posner Center situé sur le campus universitaire de Carnegie Mellon. Son père, chimiste de formation devient un homme d'affaires influent à Pittsburgh. Président d'une

trentaine de sociétés, il laisse le souvenir d'un grand philanthrope puisqu'il fait divers dons dépassant la dizaine de millions de dollars et crée 18 centres médicaux à destination de la communauté juive de Russie.

La lecture à l'âge de 14 ans d'un exemplaire du magazine Trains va se charger de façonner la destinée de Henry Posner III. Diplômé de Princeton et de la Wharton School, il rejoint la compagnie ferroviaire de Classe 1, Conrail où durant une dizaine d'années, il occupera divers postes dans l'exploitation, le marketing et les ventes. Puis, en 1986, s'appuyant sur la

fortune familiale, il crée la Railroad Development Corporation (RDC), le socle de son groupe actuel.

Depuis lors, comme tout entrepreneur digne de ce nom, Henry Posner III aura connu des fortunes diverses. Aujourd'hui toutefois, il est président de RDC, de l'Iowa Interstate Railroad (sa première *Shortline* ou OFP comme les appelle en France), du Hamburg-Köln-Express en Allemagne, directeur de América Latina Logística-Central et Mesopotámico, en Argentine, du Ferrocarril del Pacífico, en Colombie. Enfin, mi-octobre, en association avec Eurorail International, une entreprise belge dirigée par Eric Debrauwere, il crée en France Régiorail qui vient de prendre le contrôle de CFR Morvan, un OFP qui opère en région Bourgogne-Franche-Comté. Cette première opération dans l'Hexagone survient après des années de contacts entre Henry Posner III et les milieux politiques et ferroviaires français, souvent sceptiques face aux propositions ou suggestions d'un entrepreneur qui ne mesure pas toujours les pesanteurs liées aux relations sociales dans les entreprises mais pour qui le déclin du fret ferroviaire n'est pas une fatalité en soi.

Si l'homme a connu des fortunes diverses, en Estonie, par exemple, où l'Etat procédera en janvier 2007 à la nationalisation du réseau ferroviaire de fret au détriment des intérêts de RDC, où au Guatemala tout récemment où RDC forte d'une concession sur 50 ans des Ferrovias Guatemala (FVG) se retrouve finalement depuis juillet dernier dans la même situation qu'en Estonie, globalement son portefeuille d'entreprises ferroviaires au niveau international ne cesse de prendre de l'importance.

Comment voit-il le développement des OFP en France? Quels sont ses projets? Voilà quelques-uns des thèmes que nous avons abordés avec Henry Posner III à l'occasion de l'un de ses passages à Paris. ■

Christian Scasso

"Un investisseur patient m



En s'alliant avec Eurorail International, RDC prend pied en France. Un projet qui a mis plusieurs années à se concrétiser. Ici une G1000 tractant un train des CFR Morvan

Vous avez décidé tout récemment avec un partenaire belge de prendre le contrôle d'un OFP en France. Comment voyez-vous précisément le développement possible des OFP sur notre territoire?

La demande existe en France pour ce type de trafic de marchandises, au niveau local et régional. Je suis optimiste sur l'évolution de ce type d'opérateurs en France. Nous avons connu aux Etats-Unis une période similaire durant laquelle le marché s'est constitué, organisé avec des réussites et des échecs. Ce qui me semble normal. De plus en plus, les clients demandent qu'on leur propose une alternative à leur transport traditionnel, souvent routier.

Paradoxalement, vous arrivez en France à un moment bien particulier. D'un côté, le trafic de fret ferroviaire continue à s'effondrer, de l'autre, l'Etat vient de décider la mise en place d'une nouvelle organisation du secteur en rapprochant RFF et la SNCF. Etes-ce le bon moment pour investir?

Il est clair pour moi que la France traverse une crise en ce qui concerne le fret ferroviaire. Mais je suis néanmoins confiant dans le fait que ce marché existe. Certes le trafic de la SNCF est passé de 800 000 mouvements de wagons il y a cinq ans à 500 000 deux ans après, pour atteindre

aujourd'hui... 200 000. Où est passé le trafic? Il est vrai qu'entre-temps, l'industrie française a changé, que la crise économique de 2008 continue à produire ses effets, que des clients importants comme Nestlé ont développé leurs propres trains blocks. Mais la demande existe au niveau national pour un trafic en wagon isolé. Elle s'exprime via de petites et moyennes entreprises.

La restructuration du secteur industriel va impacter la demande de trafic. La baisse annuelle de la demande de transport sur rail se situe entre 5 et 10%. Je reste convaincu que si l'économie nationale n'est pas capable d'organiser le transport en s'appuyant sur le chemin de fer, on peut s'attendre à une situation bien pire.

Un réseau qui décide d'arrêter tel ou tel service, de fermer telle ou telle ligne en fonction de la perte d'un client, n'est pas un réseau digne de ce nom. Il faut, à mon avis, renforcer le réseau avec une disponibilité accrue pour les petits et moyens clients dans la perspective que demain, les petits clients deviennent les moyens clients et que les moyens clients deviennent les grands clients.

Pour un investisseur comme vous, un entrepreneur qui a

connu des succès mais aussi des échecs, qui a dans son portefeuille des lignes de chemins de fer un peu partout dans le monde et qui vient de prendre en charge une ligne voyageurs en Allemagne, n'était-il pas justement plus rentable d'investir ailleurs, en Allemagne précisément où les OFP sont plus nombreux et la réglementation moins lourde?

J'investis en France car il existe ici un marché pour le wagon isolé. En faisant abstraction des problèmes actuels, je suis convaincu que le marché est là. Un réseau d'opérateurs indépendants va se mettre en place comme aux Etats-Unis. Le wagon isolé entre en concurrence avec la route chez nous. Nous n'avons pas d'opérateur national comme la SNCF. Nous avons par contre un réseau de 600 opérateurs indépendants. Le modèle n'est pas défini par l'électrification ou non des lignes, le type de trafic, voyageurs ou fret, ou les frontières mais seulement par le marché.

En France, ce marché du wagon isolé existe.

Comment s'organise votre investissement en France?

Nous avons créé une coentreprise 50-50 entre RDC et Eurorail qui a pour nom Régiorail. Celle-ci vient de prendre des participations dans l'OFP

ais un manager impatient”

CFR Morvan. Nous sommes donc actionnaires et partenaires dans Régiorail qui est un instrument d'investissement.

Pourquoi avoir choisi CFR Morvan?

Eric Debrauwere d'Eurorail et moi faisons la même analyse sur le potentiel de trafic en wagon isolé en France. Nous sommes également des entrepreneurs dans le domaine du transport. Eric a déjà une grande expérience dans le domaine de la logistique et du chemin de fer en France. Ma démarche consiste, pour chaque cas où un investissement est effectué, à trouver le bon partenaire. En France comme ailleurs, mon entrée sur le marché s'effectue donc de manière indirecte et non pas directe, comme c'est le cas ailleurs.

Alors pourquoi avoir choisi CFR Morvan?

Parce que cette entreprise avait besoin de capitaux pour se développer, que son potentiel de trafic est important, que c'est une opportunité intéressante et que ses actionnaires étaient ouverts à l'arrivée d'un autre partenaire. Les circonstances que j'ai trouvées là sont à peu près les mêmes qui ont prévalu à mon entrée dans le capital de Iowa Interstates, en 1991: un besoin d'investissement, de management, d'équipement.

Avez-vous déjà des projets d'investissements directs pour améliorer l'outil productif de CFR Morvan?

Tout dépend du marché, des trafics qui vont déterminer les types de wagons, de locomotives, leur quantité. A court terme, notre objectif est de stabiliser et transformer l'entreprise. La croissance du trafic dépend du marché mais aussi de notre partenaire du réseau principal. Notre stratégie n'a de pertinence que si l'opérateur historique joue le jeu avec les opérateurs de proximité.

Ce qui laisse supposer que ce sera un processus long à mettre en place.



Nouvel arrivé dans la sphère de RDC, le HKX, une ligne voyageurs de 450 km qui relie Cologne à Hambourg, en Allemagne. Le taux de remplissage des trains est de 80%



Créée en 1984, la Shortline Iowa Interstate Railroad (IAIS) a été de 1991 à 2003 détenue par Heartland Rail Corp. et RDC. Depuis, la compagnie est une filiale de RDC

En France, c'est un processus commercial identique à celui que nous avons connu aux Etats-Unis qui est train de se mettre en place. Aux Etats-Unis, les chemins de fer de Class 1 ne trouvent aucun intérêt, au niveau de leur stratégie commerciale, à investir dans des trafics pris en charge par les Shortlines. Il est donc très important que les OFP développent une stratégie commerciale consistante avec le réseau historique. Sans un réseau ferroviaire derrière, un OFP est un réseau isolé.

Allez-vous diversifier les types de trafics assurés par CFR Morvan?

Oui, nous allons diversifier les trafics. Nous avons identifié des trafics mais il appartient désormais aux clients avec qui nous sommes en contact de confirmer leurs attentes. Nous croyons en la croissance des trafics assurés par CFR Morvan.

Avez-vous l'intention à terme de

créer ou de reprendre d'autres OFP?

Oui mais nous n'avons pas de plan bien défini car notre priorité est de conforter CFR. Il faut procéder étape par étape. Nous sommes patients en tant qu'investisseurs et impatientes en tant que managers.

A long terme, comment imaginez-vous votre positionnement en France?

Le chemin de fer n'est pas un investissement à court terme. Il faut viser le long terme. C'est ainsi que j'imagine ma présence sur le marché français.

Hormis cet investissement, où êtes-vous présents actuellement?

Nous sommes entrés sur le marché allemand très récemment en prenant en charge le Hamburg-Köln Express, un service voyageurs. C'est une jeune entreprise qui connaît un vrai succès depuis sa mise en service en août dernier. Nous avons dû résoudre un certain nombre de problèmes

et surtout faire la démonstration qu'il existait un nouveau marché pour ce type de service. Nous ne sommes pas en Allemagne pour lancer une guerre des prix contre la DB. Nous avons initié un nouveau service et je suis satisfait des progrès que nous avons réalisés en très peu de temps.

Peut-on imaginer demain d'autres investissements ailleurs?

Je suis ouvert à tout autre investissement intéressant. En gardant toutefois à l'esprit que de par notre taille, nous sommes ceux à qui on fait appel lorsqu'il n'y a plus d'autres solutions. Nous n'avons pas la taille suffisante pour investir par exemple dans un réseau minier en Afrique, même si nous avons été présents au Malawi et au Mozambique.

Est-ce une situation satisfaisante?

Oui, car sur ce type de marché, nous sommes capables de faire la différence. Notre intervention n'a pas uniquement un impact sur le réseau ferré pris en charge mais aussi sur l'économie du pays concerné, comme ce fut le cas au Guatemala, au Mozambique, en Estonie, etc.

Comment est perçue, selon vous, votre arrivée sur le marché français?

Je crois que les gens en général sont fatigués d'entendre que les OFP sont la voie d'avenir pour le fret mais aussi combien il est quelquefois impossible ou difficile d'aller de l'avant. J'ai souvent l'impression d'entendre les mêmes discours qu'il y a six ans lorsque j'ai commencé à m'intéresser à ce marché. Le secteur ferroviaire est en train de changer, de se diversifier avec l'arrivée de nouveaux acteurs. Je crois que le processus est lancé pour les OFP. C'est pour cette raison que j'ai choisi d'investir dans ce secteur. Nous devons toutefois attendre encore six ans pour savoir si notre analyse est la bonne ou non.

Encore une fois, je vous le répète, en tant qu'investisseurs, nous sommes patients, en tant que managers nous sommes impatients. ■