

SITL TEMPS RÉEL

Un succès de report modal : les conteneurs fluviaux

Le conteneur a dopé le fluvial. Avant la crise, les lignes régulières de conteneurs sur les fleuves et canaux français se sont multipliées et le trafic a explosé. Autant de fret routier évité.

De 2005 au premier trimestre 2008, le trafic de conteneurs fluviaux en France a connu une croissance à deux chiffres sur tous les bassins, à l'exception du bassin rhénan, plus mature. A tel point que, fin 2007, le trafic sur la Seine (185.000 boîtes) a dépassé celui du Rhin français (160.000). En Ile-de-France, le trafic fluvial de conteneurs a décuplé en dix ans. Cet envol a toutefois été stoppé depuis 2008 par les grèves à répétitions, des grutiers des ports maritimes puis par la conjoncture.

Une partie de ce succès d'avant la crise est dû aux flux de conteneurs prolongeant des lignes maritimes intercontinentales. La grande distribution s'est engagée tôt dans cette voie. Auchan, par son positionnement près de Lille et Anvers, a été un pionnier. Il a été suivi par toutes les autres enseignes de distribution. Au cours de l'été 2008, 6 groupes (Auchan, Carrefour, Casino, Conforama, Ikea et Leroy Merlin) ont signé une charte pour développer leurs flux sur le Rhône et la Saône.

Dans la foulée, d'autres secteurs se sont convertis aux conteneurs fluviaux : les déchets destinés au recyclage (papiers ou vieux ordinateurs par exemple), les produits

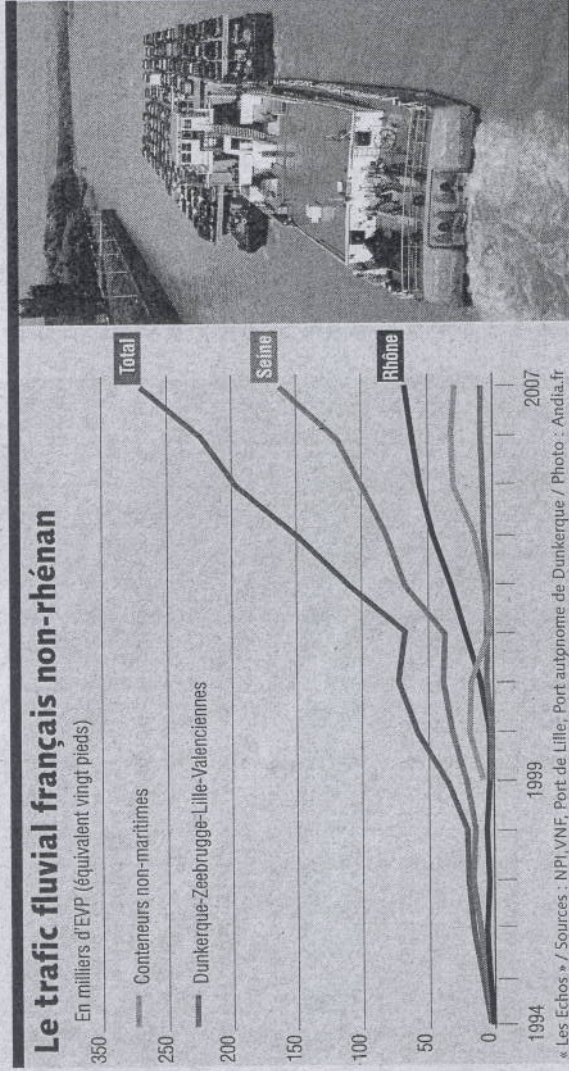
tion des boîtes plutôt que le vrac ou les sacs, les bois scés venant d'Afrique... L'expérience la plus exemplaire est celle du papetier finlandais UPM, qui a créé en 2008 une navette entre Paris et son usine La Chapelle-Darblay près de Rouen, laquelle fabrique du papier journal 100 % recyclé.

A l'aller, les barges emportent du papier à recycler provenant des centres de tri de l'agglomération parisienne. Elle revient chargée de bobines de papier neuf pour les imprimeries françaises. Quelque 4.500 poids lourds par an sont ainsi évités à l'A13. Les projets d'extension porteraient le transfert modal à 6.600 camions.

Coût, fréquence, régularité

Philip Maugé, directeur du développement de VNF, explique que le combiné fluvial revient de 8 à 10 % moins cher que la route. En intégrant tous les coûts accessoires, le différentiel atteint, selon lui, de 15 à 20 %. Les chargeurs apprécient la bonne fréquence et la régularité des lignes de conteneurs et le fait que ce mode de transport réduit les litiges. Le transfert de la route au fleuve a aussi été favorisé par la réforme des dockers des années 1990, qui avait rendu le coût de la manutention accessible au fluvial.

Le bassin du nord de la France autour du port fluvial de Lille a été dynamique dès 1990 pour les arrivées des ports d'Anvers et Rotter-



tions de Conteneurs Combinés Escout Services (CCES). Sur le bassin de Seine, le GIE Logiseine a été un pionnier en ouvrant dès 1994 une ligne publique régulière de conteneurs entre Le Havre et Gennevilliers. Il

gère maintenant aussi des lignes spécifiques pour le compte d'armateurs maritimes, Maersk et MSC. Un autre armateur, CMA-CGM, avait créé une filiale dédiée, Rhône Saône Conteneurs

(RSC), Rebaptisée River Shuttle Containers, cette société a ouvert d'autres lignes sur la Seine et dans le Nord en appui sur le groupe-ment coopératif artisanal SCAT. Toujours sur la Seine mais jusqu'à Nogent-sur-Seine, est apparue en

2003 une ligne de la SNTC-CAR line, issue d'un partenariat avec le groupe céréalier Soufflet.

Toujours sur la Seine, un autre armateur indépendant, Marfret, pris position, d'abord entre le ports de Rouen et du Havre, puis jusqu'à Gennevilliers (c'est lui qui assure les navettes du papetier UPM), puis sur les canaux d'Nord. Il vient de démarquer un navette dans l'embouchure de la Loire.

Sur le Rhône et la Saône, certaines enseignes de la distribution sont prêtes à remettre en question leurs chaînes logistiques pour utiliser davantage de barges. Ikea et Casino, par exemple, veulent optimiser les flux entre les entrepôts de leurs fournisseurs et leurs magasins. Leur idée est d'aller chercher eux-mêmes les marchandises pour mieux les massifier et les mutualiser au lieu de laisser les fournisseurs les leur apporter. Des réflexions similaires sont en cours dans la parfumerie en région parisienne.