

TRANSPORTS

LA CAMPAGNE D'ITALIE DE LA SNCF S'ANNONCE SEMÉE D'OBSTACLES PAGE 24



La campagne d'Italie de la SNCF s'annonce difficile

Valérie Segond Rome

L'opérateur français vient d'obtenir 18 sillons quotidiens de TGV, sur les lignes Turin-Venise et Turin-Rome-Naples, et ce pour dix ans. Mais il estime que c'est insuffisant.

L'horizon s'est récemment éclairci pour la SNCF, qui prépare son arrivée sur le marché ferroviaire italien. À la suite de sa plainte déposée à l'été 2024 auprès de l'autorité italienne de la concurrence (AGCM) à l'encontre du gestionnaire de réseau, RFI, elle vient d'obtenir 18 sillons quotidiens de TGV, sur les lignes Turin-Venise et Turin-Rome-Naples, et ce pour dix ans. C'est un accord – et non une sanction contre les opérateurs italiens – qui, selon l'Autorité de la concurrence, «garantit un accès équitable, transparent et non discriminatoire au réseau ferroviaire à grande vitesse».

«Cet accord historique servira de cas d'école en Europe, car il résulte d'un travail long et difficile entre l'autorité des transports et celle de la concurrence, l'opérateur du réseau ferroviaire qui doit optimiser son utilisation, et les deux opérateurs de trains existants, Trenitalia et Italo, qui ont été forcés de concéder des sillons à la SNCF car les réseaux sont saturés», explique l'économiste des transports Oliviero Baccelli, qui dirige à la Bocconi de Milan le centre de recherche sur les transports, Green. Et pour l'Italie, il est essentiel, comme le résume l'économiste : «Alors que le TGV stagne depuis six ans en Italie, Rome devait faire entrer un nouvel opérateur pour redynamiser le marché.»

En juin 2024, la SNCF annonçait vouloir conquérir 15 % du marché italien de la grande vitesse dans les dix ans à venir, en transportant 10 millions de passagers par an. Et ce, avec neuf allers-retours entre Turin et Naples, et quatre entre Turin et Venise. Bref, une vraie ambition, servie par quinze nouvelles rames de train. Seu-

lement, pour la SNCF l'entrée en Italie sera moins facile qu'elle le fut en Espagne, même si les péages d'accès au réseau y sont encore plus bas, à savoir en moyenne quatre fois moins chers qu'en France. «À la différence du marché espagnol, où tout avait été planifié par l'État pour faciliter l'entrée de concurrents, en Italie bien des aspects techniques n'ont pas été réglés, explique Oliviero Baccelli. Entre certaines infrastructures obsolètes et les gares de Milano Centrale et Roma Termini totalement saturées, et où arrivent et partent différents types de trains, le niveau de complexité y est beaucoup plus important.»

D'ailleurs, la SNCF n'a pas attendu pour faire part de ses récriminations publiquement : l'accord conclu n'est «pas suffisant pour permettre la réalisation de notre plan industriel» de 13 allers-retours quotidiens, qui est «un seuil d'activité minimal pour justifier l'investissement». Bref, elle demande non seulement l'accès aux installations de maintenance des trains, des parkings, des quais suffisamment hauts dans les gares secondaires pour s'y arrêter, mais aussi plus de sillons que les 18 accordés.

Cette campagne d'Italie représente même un vrai défi pour l'opérateur français alors que le marché de la grande vitesse italien stagne depuis 2019. La dynamique de la concurrence entre 2012 et 2019 s'est épuisée, Trenitalia et Italo ayant trouvé un équilibre, avec respectivement deux tiers et un tiers du marché. Alors que le réseau de lignes TGV est limité (moins de 1000 km, contre 2748 en France et 3086 en Espagne), une partie entre Rome et Florence est obsolète pour la grande vitesse. Surtout, l'axe le plus

rentable, Rome-Milan, est totalement saturé. Les retards pour arrêt des trains à l'arrivée des deux gares y sont fréquents. Ainsi, «l'infrastructure existante ne permet pas d'envisager une croissance à court terme», avance Oliviero Baccelli. «Tout dépend de la capacité du réseau et des gares à optimiser rapidement les flux pour trouver de l'espace pour une nouvelle offre», précise le consultant des transports, Andrea Giuricin.

C'est à moyen terme que le potentiel paraît plus exploitable. De nombreuses nouvelles voies pour la grande vitesse en cours de construction devraient rentrer en fonction progressivement d'ici à dix ans. Aussi, ajoute Oliviero Baccelli, «ce qu'il manque au marché italien aujourd'hui, l'intégration du réseau TGV avec les grands aéroports, comme avec les grandes lignes internationales (notamment le Lyon-Turin), devrait être comblé d'ici là.»

En attendant, la SNCF compte avancer avec une stratégie qui la distinguera des deux opérateurs italiens : des trains Ouigo à double niveau, de grande capacité pour combler leur faible fréquence, deux classes s'adressant aux familles et aux touristes au lieu de quatre chez ses concurrents locaux qui vivent du trafic affaires. Et des prix moyens inférieurs de 20 % aux prix italiens actuels. «L'opération va être coûteuse et difficile pour la SNCF, car le marché est mature, pronostique Oliviero Baccelli. Mais y entrer aujourd'hui alors que de nouvelles voies vont ouvrir dans les prochaines années, pourrait se révéler intéressant dans la durée. Son objectif de 15 % du marché d'ici à 2030 paraît crédible.» ■

« L'infrastructure existante ne permet pas d'envisager une croissance à court terme »

Oliviero Baccelli

Économiste et dirigeant de Green, centre de recherche sur les transports



FRANÇOIS BOUCHON / LE FIGARO

La SNCF a pour objectif de conquérir le marché italien avec, notamment, des trains Ouigo à double niveau (ici, à la gare du Nord, à Paris) pour transporter davantage de voyageurs, ainsi que des prix plus attractifs.

