

**VICTIME DE LA CONTRACTION DE SON MARCHÉ DOMESTIQUE, LA FILIÈRE FERROVIAIRE FRANÇAISE S'ORGANISE POUR CAPTER COLLECTIVEMENT LES OPPORTUNITÉS À L'EXPORT. SEUL LE SEGMENT DE L'INFRASTRUCTURE ÉVOLUE À CONTRE-COURANT AVEC UNE CROISSANCE À DEUX CHIFFRES SUR LE SOL FRANÇAIS. ÉVÉNEMENT MAJEUR DE LA PROFESSION, LE SIFER 2015 TIENDRA SON RÔLE D'ÉMULATEUR DE CES GRANDES TENDANCES.**

**« Le tissu industriel français est composé en grande partie de PME-PMI, des structures qui n'ont pas toujours les informations et les réflexes suffisants pour anticiper. D'où la nécessité de les appuyer à l'export », Jean-Pierre Audoux, délégué général de la FIF.**

**Le segment de l'infrastructure connaît actuellement une croissance exceptionnelle au niveau national de +14,7% (Source FIF)**

Alors que le ferroviaire souffre d'une baisse d'activité au niveau national de l'ordre de 16 %, les entreprises tournent plus que jamais leur regard par-delà les frontières hexagonales. Avec une croissance mondiale annuelle estimée à 2,7 % pour les prochaines années, l'international devient même une nécessité pour pérenniser et développer leurs activités. Une étude publiée par la Fédération des Industries Ferroviaires (FIF) vient confirmer que la mutation est en marche : l'activité export des entreprises ferroviaires françaises a représenté 1,5 milliard d'euros en 2013, contre 1 milliard d'euros en 2012. Malheureusement, ces chiffres ne reflètent pas le retard accumulé par de nombreux acteurs. « *Le poids de l'exportation s'était réduit ces dernières années du fait d'un marché national porteur, surtout entre 2008 et 2012. Les acteurs nationaux n'avaient pas tous anticipé un retournement du marché et beaucoup avaient misé sur la poursuite de cette croissance* », regrette le délégué général de la FIF, Jean-Pierre Audoux. Conscient de l'enjeu, le Sifer accueillera Business France (ex-Ubifrance) qui organisera des rendez-vous d'affaires ainsi qu'un atelier d'informations pour les marchés ferroviaires d'Afrique Australe, d'Inde et du Japon.

## **Des outils pour réussir à l'export**

Aujourd'hui, un consensus existe sur la nécessité de se déployer à l'export. Reste encore à

lever des verrous liés à la structure même de la filière ferroviaire. « *Le tissu industriel français est composé en grande partie de PME-PMI, des structures qui n'ont pas toujours les informations et les réflexes suffisants pour anticiper* », analyse Jean-Pierre Audoux. C'est pourquoi, la FIF organisera un colloque dédié aux PME-PMI afin d'y présenter des opportunités d'affaires à l'international.

Pour s'adresser efficacement à ces marchés, les entreprises n'ont d'autres alternatives que de se regrouper et ainsi, soumettre des offres globales. Outre l'action de l'organisme Fer de France qui encourage la coopération et la recherche de complémentarités, des clusters régionaux ont vu le jour ces dernières années. Soutenus par les fédérations, organismes, régions et autres institutions, ils permettent de mutualiser les compétences et les capacités d'innovation pour se positionner sur des marchés inaccessibles à une PME isolée. Constitués en réseau depuis 2013, les quatre grands clusters régionaux [ndlr : AIF, Mecateam Cluster, Mipyrail et Neopolia seront évidemment de la partie pour cette 9<sup>ème</sup> édition du Sifer où 7 pavillons régionaux seront représentés. Dans le même élan collaboratif, le pôle de compétitivité I-Trans continuera de favoriser l'innovation. Dans le contexte actuel, il n'est plus envisageable de faire cavalier seul. Le message est clair et a été parfaitement intégré par le secteur puisque: 22 % des entreprises exposantes prendront part à l'événement pour la première fois.

### **L'infrastructure en croissance sur son marché domestique**

Les spécialistes de l'infrastructure ferroviaire ne se privent pas de se développer à l'international, mais cette démarche ne représente pas pour eux un véritable impératif tant le marché domestique reste vivace. Porté par d'énormes programmes de renouvellement/modernisation du réseau ferré national et la création de lignes à grandes vitesses, ce segment connaît actuellement une croissance exceptionnelle de + 14,7 %.

Si certains anticipent déjà la fin des grands projets de LGV, l'activité devrait se maintenir à un niveau élevé durant plusieurs années pour endiguer le vieillissement du réseau. Conscient de l'ampleur du défi, SNCF Réseau a même réaffirmé sa volonté de renforcer ses relations partenariales avec les entreprises travaux et les industriels. Pour jouer son rôle d'émulateur, le Sifer entend donc souligner la part croissante prise par l'infrastructure dans le paysage ferroviaire. Ses représentants occuperont près du tiers de la surface totale du salon, et trois voies de démonstrations seront mises à disposition pour valoriser des véhicules et des produits dédiés. Enfin, ce «*Pôle Infrastructure*» bénéficiera de l'aura d'un acteur majeur puisque la filiale d'Eurovia, ETF, interviendra en qualité de partenaire officiel.

