

OSLO

QUEZAKO ?

NOM DE CODE : PROJET OSLO

Paris, le 29 juillet 2021

LE SUJET

Le projet a été présenté aux élus du CSE Siège Voyages, dans le cadre d'une information.

OSLO est un projet de développement de SNCF Voyages qui complétera l'offre voyage grande vitesse et dont l'objectif sera de conquérir de nouveaux clients et de proposer une offre en complément de la gamme existante sur de la dernière minute. C'est un moyen de faire face à l'arrivée de la concurrence.

Après une étude menée en 2019, il apparaît que la route représente un marché potentiel à capter considérable, avec 700 000 voyageurs par jour, en bus, en voiture individuelle ou en covoiturage.

Il est à noter que 90 % des trajets sur la route sont réalisés en voiture particulière, le bus et le covoiturage se partageant le reste.

La SNCF a décidé de lancer une offre longue distance à petits prix sur ligne classique sur les relations Paris-Lyon et Paris-Nantes, desservant des gares alternatives (notamment en Île-de-France), sachant que 90 % de la population d'Île-de-France n'habite pas à Paris. La mise en circulation est prévue en juin 2022 à raison de 2 allers/retours par jour sur Paris Bercy - Lyon et 3 allers/retours sur Paris Austerlitz - Nantes.

Malheureusement, la Direction a fait le choix de créer une filiale pour l'exploitation d'OSLO. Les personnels seront en priorité des Mises À Disposition (MAD) de la SA Voyageurs

Pour l'UNSA-Ferroviaire, si effectivement un marché potentiel existe, autant que la SNCF se l'approprie, avant que d'autres opérateurs le fassent. En revanche, l'UNSA-Ferroviaire dénonce la création d'une filiale pour l'exploitation de cette nouvelle offre. OSLO aurait très bien pu être une nouvelle Activité de la SA Voyageurs.

LE MODÈLE

La Direction s'est beaucoup inspirée de OUIGO :

- Parc limité
- Forte rotation des rames
- Trame de maintenance revue
- Vente exclusivement sur Internet

Le modèle de production OSLO sera du "100 % bord" ce qui nécessite un certificat de sécurité unique qui, en conséquence, induit la mise en œuvre d'une filiale.

L'UNSA-Ferroviaire est surprise qu'il n'y ait pas d'autres possibilités que la création d'une filiale pour exploiter ce nouveau modèle.

Le plan de transport sera simple pour faciliter la lisibilité client. La gamme tarifaire ainsi que les conditions d'après-vente sont en cours de réflexion.

La prestation de maintenance sera réalisée par le Technicentre de Masséna, habitué à la maintenance des trains classiques. Une réflexion sur la charge de travail est actuellement menée sur place.

Le centre de gestion par supervision sera celui de Clermont-Ferrand, spécialiste du matériel remorqué. Les agents ne seraient donc pas dédiés à l'activité.

Ces trains desserviront de nombreuses gares franciliennes. Néanmoins, les parcours uniquement sur Transilien ne seront pas ouverts à la vente.

L'UNSA-Ferroviaire ne peut s'empêcher de penser que ces nouvelles relations avec de nombreux arrêts, surtout en Île-de-France, vont concurrencer les trains du quotidien (Transilien et TER), sans oublier les TET. Comment réagiront à court terme les AOM (Autorité Organisatrice de Mobilités) ? Est-ce de la concurrence déguisée?

LES PERSONNELS

Les personnels seront donc en priorité des Mises À Disposition (MAD) par l'Entreprise mère. La filiale sera composée d'environ **80 salariés** dont :

- Conducteurs (Agents de Conduite)
- Chefs de trains (Chefs de bord)
- Responsables Confort et Service (RCS) (personnels de bord sans attribution de sécurité)

- Des managers, dont 1 manager en charge de la sécurité

Un appel à volontaires sera lancé fin juillet 2021 qui se déroulera :

- Jusqu'en décembre pour les Conducteurs,
- Jusqu'à la mi-octobre pour les Chefs de trains,
- Jusqu'à la mi-novembre pour les RCS.

Les formations seront réalisées à l'Université Des Services (UDS), donc en interne SNCF.

Si la filiale n'attire pas assez de volontaires, elle complètera son effectif par des embauches externes directes.

Concernant les MAD, la Direction garantit :

- Le maintien des parcours professionnels.
- Un retour sur l'établissement d'origine à la fin de la mise à disposition (3 ans avec la possibilité d'étendre le dispositif sur 2 fois 1 an).
- Le RCS pourrait à terme se voir proposer une formation pour devenir Chef de bord.

L'UNSA-Ferroviaire sera attentive aux conditions de travail, aux missions des personnels MAD, mais également à celles des nouveaux embauchés.

INFORMATION CLIENTÈLE

La communication commerciale à destination de la clientèle est prévue en début d'année 2022.

La Direction n'exclut pas d'étendre le modèle vers d'autres relations si ce dispositif remporte un succès auprès des voyageurs et que l'équilibre financier est atteint.

En conclusion, L'UNSA-Ferroviaire regrette que l'Entreprise ait fait le choix d'une filiale pour exploiter ce nouveau modèle.

Doit-on y voir le futur démantèlement de notre SA par Activité ?

CONTACT

Nathalie WETZEL
Arnaud CABANEL

wetzel.n@unsa-ferroviaire.org
cabanel.a@unsa-ferroviaire.org