

Les Suisses à la conquête du rail américain

MOBILITÉ Stadler s'implante aux Etats-Unis pour y construire des trains modernes sur ce marché très protégé. Spécialisé dans le transport par câble, le groupe austro-suisse Doppelmayr/Garaventa équipe les villes de la côte Ouest en téléphériques et métros aériens

BERNARD WUTHRICH,
DE RETOUR DE SALT LAKE CITY
@BdWuthrich

«Grüezi». Ce mot de bienvenue n'est pas affiché dans un lieu d'outre-Sarine, mais à... Salt Lake City. C'est là que Stadler Rail s'est installé pour conquérir le marché américain. Pourquoi dans la capitale de l'Utah? Il y a belle lurette que le groupe thurgovien de Peter Spuhler est parti à la conquête des réseaux ferroviaires internationaux. En 2002, il a décroché un premier contrat américain pour vingt trains à double étage destinés au New Jersey. Puis il a engrangé trois autres mandats au Texas, en Californie et dans les Montagnes Rocheuses.

Aucun n'était soumis à la règle du Buy America Act (BAA), qui définit un taux de production minimal aux Etats-Unis. Les règles protectionnistes, sans comparaison avec ce qui se fait en Suisse, concernant les acquisitions subventionnées par la Federal Transit Authority (FTA) datent des années 1980. Elles ont été révisées et exigent aujourd'hui que 60% des produits finaux soient fabriqués aux Etats-Unis. Ce seuil passera à 65% en 2018 puis à 70% dès 2020. Or Stadler a obtenu deux autres commandes importantes: huit rames légères Flirt pour le Texas et, surtout, 16 compositions de six voitures à deux niveaux d'une valeur de 511 millions de dollars pour le Caltrain, la ligne qui relie San Francisco à la Silicon Valley et San José.

Un terrain racheté aux mormons

Ces contrats sont soumis au BAA. Stadler a donc été obligé d'ouvrir un site de production aux Etats-Unis. Les recherches ont commencé en 2014. «Nous avons examiné 19 Etats, dont la Géorgie, le Texas et l'Utah», raconte le jeune CEO de Stadler USA Martin Ritter en offrant à ses visiteurs de si helvétiques Läcklerli et cafés en capsules. Le choix s'est porté sur Salt Lake City. En insistant un peu, on apprend que les conditions et les ristournes fiscales proposées étaient très alléchantes et que l'absence de syndicats a pesé sur la décision.

Pour l'instant, Stadler occupe des locaux provisoires et y emploie 120 collaborateurs. Mais l'entreprise a acquis, près de l'aéroport, un terrain de 200 000 mètres carrés qui appartenait à l'Eglise de Jésus-Christ des Saints des Derniers-Jours, le nom officiel de l'Eglise mormone, dont Salt Lake City est le siège mondial. La cheffe de la communication de Stadler USA, Dawn Bailey, est elle-même membre de la communauté et, comme il se doit, c'est une passionnée de généalogie. A terme, Stadler espère occuper jusqu'à 1000 personnes. Mais le recrutement est un vrai défi, car le système de formation est très différent.

Gelé pendant quatre mois

Le projet Caltrain a dû franchir un autre écueil: le changement d'administration avec l'arrivée de Donald Trump. Les fonds fédéraux liés au BAA avaient été promis et votés. Ils devaient être confirmés par le Département des transports début février, dès l'entrée en fonction de la nouvelle équipe. Mais le projet a été gelé pendant quatre mois, le temps d'examiner le double souhait de Donald Trump de réduire les dépenses d'infrastructures et de confier davantage de tâches au privé. Finalement, le projet a pu ressortir du frigo en mai.

Pour s'implanter aux Etats-Unis, Stadler a bénéficié des conseils de la

«Il ne faut pas attendre de résultats trop rapides comme on a tendance à le faire en Europe»

NORWIN K. VOEGELI, CEO DE UNITED RAIL



L'usine Stadler s'installera sur un terrain inoccupé racheté à l'Eglise mormone, dont Salt Lake City est le siège mondial. (STADLER)

société United Rail de Norwin K. Voegeli. Le Bernois enseigne aux sociétés attirées par le marché américain les erreurs à ne pas commettre. «Il faut choisir les bons partenaires, ne pas sous-estimer les différences culturelles, bien comprendre le cadre légal et, surtout, ne pas attendre de résultats trop rapides comme on a tendance à le faire en Europe. Stadler a bien compris cela», énumère-t-il. L'exemple de Siemens confirme la nécessité d'une approche prudente. Le géant ferroviaire allemand est arrivé aux Etats-Unis au début des années 1980. Il y a patiemment tissé sa toile et emploie aujourd'hui 1200 collaborateurs sur son site de Sacramento.

Un TGV vers le sud californien

L'appétit américain de Stadler est stimulé par le formidable potentiel de la région, comme *Le Temps* a pu s'en rendre compte dans le cadre d'une visite organisée à l'intention de la presse spécialisée et sponsorisée par une dizaine d'acteurs de la branche. L'expansion des GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) et de Microsoft autour des grandes métropoles de la côte ouest accroît les besoins en mobilité. «La demande explose», confirme Justin Wheeler, consultant établi à Seattle. Mal reliés au réseau de transports publics, les aéroports offrent eux aussi de nouvelles opportunités aux entreprises européennes. Siemens s'est engouffré dans la brèche, Stadler suit. C'est aussi un moyen pour les pouvoirs publics de chercher à contrer l'offensive d'Uber, qui a dévoré un marché de la mobilité qu'ils ont longtemps délaissé.

En Californie, la ligne Caltrain dont Stadler construira les nouveaux trains sera électrifiée. Elle sera complétée, au sud de San José, par une liaison à grande vitesse reliant la Silicon Valley à Los Angeles en deux heures trente au lieu de dix aujourd'hui, se réjouit Lisa Marie Alley, cheffe de la communication de la High Speed Rail Authority (HSRA) californienne. Pourquoi le nouveau tracé rapide ne partira-t-il pas de San Francisco? «Parce que le secteur est trop densifié au nord de San José», répond-elle. Le projet se fera en plusieurs étapes. Devisée à 64 milliards de dollars, la première devrait être réalisée d'ici à 2025. Qui construira les TGV de l'Ouest américain? Siemens sera sur les rangs. Et Stadler? C'est peut-être encore un peu tôt. ■

Un métro et un tram aériens austro-suisses

ÉTATS-UNIS Fusionné il y a quinze ans, le groupe Doppelmayr/Garaventa est le numéro un du transport par câble

Sans forcément le savoir, tout le monde est monté un jour à bord d'un engin fabriqué par Garaventa. Fondée il y a près d'un siècle, la société zougnoise s'est spécialisée dans les remontées mécaniques. Elle a fusionné en 2002 avec l'autrichien Doppelmayr, devenant le leader mondial de la mobilité terrestre et aérienne par câble. Doppelmayr/Garaventa, c'est un chiffre d'affaires de 834 millions d'euros, 14800 installations réparties dans 40 pays, 2700 collaborateurs. La télécabine de la piste de l'Ours, à Veysonnaz, celle de Montana-Arnouva, le nouveau funiculaire de Lugano, le Fun'Amble de Neuchâtel ainsi que de nombreux télésièges sont estampillés Garaventa ou Doppelmayr.

Aux Etats-Unis, le groupe austro-suisse a son siège à Salt Lake City depuis une vingtaine d'années. Il a équipé le continent nord-américain en centaines de remontées mécaniques. Les Jeux olympiques de 2002 ont été une aubaine. «Nous avons

construit une douzaine de nouveaux télésièges pour les JO», confie le responsable local, Peter Wiedemann. Comme l'exige la législation américaine BAA, l'assemblage se fait sur place; l'acier, plus cher qu'en Europe, est à 100% d'origine américaine et les rails sont conçus dans le pays. Aujourd'hui, l'entreprise s'occupe surtout de moderniser le parc existant de remonte-pentes. «Le marché a changé. Il y a moins de nouveaux projets et les services forestiers nous demandent qu'ils soient le moins visibles possible», complète-t-il.

«Les conditions extrêmes des Alpes suisses»

Le marché des transports urbains s'est aussi ouvert au groupe. Portland, dans l'Oregon, avait un problème à résoudre: son hôpital, situé sur la colline de Marquam Hill, n'était accessible que par une petite route et les possibilités de parcage étaient restreintes. C'est ainsi qu'est née l'idée de relier la ville à l'établissement par un téléphérique. Garaventa a décroché le contrat. Le «tram aérien» - c'est son nom là-bas - fête en 2017 ses dix ans de bons et loyaux services. Il transporte 1,36 million de passagers

par an. Il est opérationnel six jours sur sept. «Le dimanche est réservé aux travaux de maintenance», précise le responsable, Austen Edwards. Les deux cabines résistent à des vents latéraux de 80 km/h, ce qui fait dire à l'exploitant qu'elles sont capables de faire face aux «conditions extrêmes qui peuvent régner dans les Alpes suisses».

Oakland, en Californie. Cette ville mal famée de 800000 habitants, à l'est de la baie de San Francisco, tente de se remettre de la crise de 2008, qui l'a durement frappée. Elle fait des efforts pour améliorer son image. Plus pratique que celui de San Francisco, son aéroport international est de plus en plus prisé, mais il est mal desservi et les taxis et bus locaux ont fait les frais de l'émergence tonitruante d'Uber et de Lyft. En novembre 2014 a été inauguré un métro aérien par câble réalisé par Doppelmayr, entièrement automatique, qui relie désormais l'aéroport au réseau urbain BART (Bay Area Rapid Transit) en sinuant sur 5 kilomètres, au-dessus des voies de circulation. «La fréquentation a augmenté de 40% par rapport à l'époque des bus», se réjouit le chef de projet, Jacob Fagan. ■ B. W.

SUR LE WEB

Vidéo

Le téléphérique de Portland et le métro aérien d'Oakland construits par Doppelmayr/Garaventa. A voir sur www.letemps.ch

Norwin K. Voegeli, le facilitateur suisse

PORTRAIT Cet ingénieur bernois de 54 ans a monté sa propre société en Floride, United Rail. Il accompagne les sociétés intéressées par le marché américain

Norwin K. Voegeli est ce qu'on appelle un facilitateur, un ouvrier de portes. Ce Bernois de 54 ans a travaillé pendant douze ans chez Siemens, en Suisse, en Allemagne, dans le Sud-Est asiatique, en Afrique du Sud, en Australie, en Syrie, en Arabie saoudite et aux Etats-Unis. A New York, la multinationale allemande lui a confié la responsabilité de l'automatisation de la signalisation ferroviaire pour le transport de personnes. Destinée à renforcer la sécurité, cette transformation était d'autant plus nécessaire que de graves accidents de train avaient endeuillé le réseau

nord-américain, à Los Angeles et à Washington.

Un jour, cet ingénieur formé à Berthoud, marié et père de deux enfants, grand amateur de kitesurf et de vélo, a eu envie de voler de ses propres ailes, ou plutôt de rouler sur ses propres rails. En Floride, où il réside avec sa famille, il a fondé sa propre société, United Rail, en 2012. Elle a son siège à Jacksonville et dispose d'une antenne au Canada, à Toronto. Elle figure sur la liste des 100 sociétés ayant enregistré la croissance la plus rapide en Floride entre 2016 et 2017.

United Rail accompagne les sociétés étrangères, notamment suisses, qui ciblent le marché américain, complexe et difficile, notamment à cause du Buy America Act, qui fixe des quotas minimaux de production sur sol américain. Il les représente aux Etats-



NORWIN K. VOEGELI
CEO DE UNITED RAIL

Unis et leur apporte le soutien logistique nécessaire. Siemens est l'un de ses clients, Stadler également. Désormais, Norwin K. Voegeli tente aussi d'ouvrir la porte du marché américain à une innovation dont on parle de plus en plus en Europe: les véhicules autonomes. Il a conclu un partenariat avec CarPostal. «Nous souhaitons apporter cette expérience aux Etats-Unis. Le potentiel nous semble très grand», confie-t-il. ■ B. W.