

Compte rendu du 5 à 7 du 8 novembre 2018

Le transport fluvial des matériaux et agrégats du BT

Gilles DUREL ouvre la séance en insistant sur l'importance du transport des matériaux et agrégats du BTP pour la voie d'eau.

Il présente les intervenants : **Rachid BLOUD**, Responsable du bureau transport et perspectives à la Direction Rhône Saône de VNF, **Dominique DOREL**, PDG du groupe DELMONICO-DOREL, **Edouard PLATTARD**, Responsable Immobilier du groupe PLATTARD, **Jérôme BADIE**, Directeur Qualité Sécurité Environnement du groupe Plattard et **Pierre-Olivier BOYER**, Directeur des partenariats stratégiques du groupe Vicat.



Rachid BLOUD présente un diaporama avec d'abord la répartition du trafic sur l'axe Rhône Saône par type de marchandises pour l'année 2017 :

Les plus importants sont les minéraux bruts et matériaux de construction avec 2 369 894 tonnes bien loin devant :

- les conteneurs et colis exceptionnels 759 172 tonnes,
- les produits pétroliers 723 212 tonnes,
- les produits agricoles 638 852 tonnes,
- les produits chimiques 529 679 tonnes, les combustibles minéraux 234 048 tonnes,
- les minerais et déchets pour la métallurgie 213 033 tonnes,
- les engrais 161 113 tonnes,
- les produits métallurgiques 89 603 tonnes,
- les denrées alimentaires et fourrages 83548 tonnes.

Un autre tableau montre l'évolution du trafic fluvial des matériaux de construction entre 2010 et 2017 : on note une baisse de 8% entre 2010 et 2017 mais on enregistre une légère reprise en 2018.

Pour 2017 les principaux marchés se décomposent en :

- Cailloux et graviers 1 200 000 tonnes
- Sables 800 000 tonnes
- Quartz 130 000 tonnes
- Ciment 130 000 tonnes.

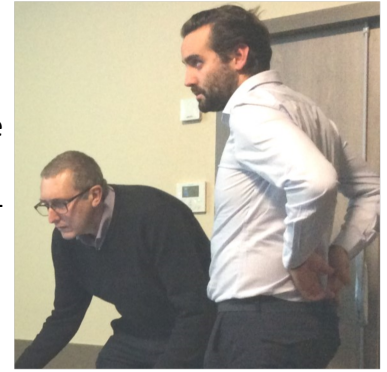
Environ 40% des volumes sont transportées sur de courtes distances, inférieures à 15 km, la distance moyenne étant de 67 km.

Un tableau montre les orientations du schéma portuaire lyonnais pour le trafic des matériaux de construction avec les ports de : Villefranche-sur Saône 800 000 t, Lyon (PLEH) 200 000 t, Solaize 200 000 t, Loire-sur Rhône 40 000 t et Salaise-Sablons 100 000 t.

Les volumes traités à Villefranche tiennent pour beaucoup à la proximité des sites d'extraction et des lieux de transformation et de traitement.

Le dernier tableau montre les principaux flux en 2017 dans les ports du bassin Rhône Saône en différenciant les entrées et sorties des matériaux. Les quantités se répartissent pour environ 1/3 sur le Rhône et 2/3 sur la Saône avec un gros pôle autour de Villefranche et Anse. Les plus gros besoins émanent de la métropole lyonnaise.

Edouard PLATTARD et **Jérôme BADIE** présentent les activités du groupe PLATTARD avec la projection d'un film très court et d'un diaporama. Le Groupe PLATTARD c'est 175 millions de chiffre d'affaires et 500 collaborateurs dans l'industrie et le négoce.



Ses 4 activités industrielles sont :

- l'extraction de granulats (350 000 T de granulats extraits)
- la production de béton prêt à l'emploi (180 00 M3 produits dans 5 centrales)
- la fabrication de produits manufacturés (450 000 T fabriqués dans 4 usines)
- le recyclage (300 000 T de déchets de chantiers traités).

Une carte indique la position de la carrière Plattard à Anse, en bord de Saône, et des installations industrielles, dans la zone portuaire de Villefranche.

Les activités du groupe représentent 80% du tonnage annuel du port de Villefranche.

Pour subvenir aux besoins, outre les 350 000 T de granulats extraits sur la carrière du groupe, 200 000 T sont pourvus auprès de confrères par voie fluviale.

Pour le transport fluvial de granulats le groupe dispose de 2 pousseurs, 13 barges de 600 T et du matériel de déchargement.

Les objectifs à court et moyen terme du groupe sont :

- la pérennisation des activités extractives embranchées voie d'eau,
- le développement de l'accueil des matériaux naturels à usages industriels depuis la vallée du Rhône,
- une nouvelle installation de traitement de matériaux, en cours de montage (mise en service en février 2019 pour un investissement de 7 M€),
- l'accueil de déchets inertes du BTP sur la carrière du groupe par voie d'eau,
- le remblayage, par clapage ou pelle embarquée depuis les ports de Lyon ou de Villefranche,
- la valorisation des matériaux par la création de prairies inondables ou de zones de hauts fonds.

Dominique DOREL indique, avec l'aide d'un diaporama, que le groupe DELMONICO-DOREL est présent sur plusieurs secteurs d'activités, de la production à la distribution, pour répondre à tous les besoins des clients du BTP :



- extraction et production de granulats,
- transport fluvial et routier de matériaux de granulats et matériaux du BTP,
- fabrication de bétons prêts à l'emploi (3 sites de production),
- fabrication de produits bétons préfabriqués,
- négoce de matériaux de construction sous l'enseigne Gédimat,
- montage, modifications et maintenance d'installations industrielles,
- fournisseur de matériel de mine et carrière et aide à l'exploitation.

Le groupe a un effectif de 250 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros.

A l'origine l'activité du groupe était l'exploitation de carrières mais il a évolué :

1989 : création d'un port de logistique de matériaux vrac à Sablons sur un site amodié à la CNR.

1992 : création d'une société de transport fluvial avec l'acquisition d'un bateau automoteur de 1300T.

2001 : la société DDM devient filiale commune des groupes familiaux Delmonico Dorel et Plattard et fait construire un pousseur de 1800 cv pouvant diriger des convois poussés de 3 600 T.

2005 : les deux groupes créent DP GRANULATS avec une plateforme multimodale au port de Lyon.

2011 : le groupe DELMONICO DOREL ouvre une carrière embranchée voie d'eau à Livron et 150 000 T de matériaux bruts traversent le Rhône pour être transformés sur la plateforme multimodale du groupe à Beauchastel.

2014-2015 : DDM développe sa flotte par l'acquisition d'une barge automotrice à clapet de 200 T et de 2 automoteurs de 1 000 et 800 T.

2017 : le groupe DELMONICO DOREL a reporté sur la voie d'eau 334 000 T de matériaux et déblais de chantiers et 150 000 T de matériaux bruts. DP Granulats a fait l'acquisition d'une deuxième pelle portuaire sur sa plateforme du PLEH.

2018 : le groupe DD a investi 1M€ sur son port de Sablons et a obtenu une prolongation de l'amodiation CNR de 30 ans.

Dominique DOREL termine son exposé en insistant sur le fait que l'approvisionnement en granulats et matériaux de construction du Grand Lyon via le PLEH supprimerait des camions en agglomération et il en est de même pour l'évacuation des déblais de chantiers. En outre, il conseille :

- d'inciter les maîtres d'ouvrage à préconiser le report modal pour leurs chantiers,
- de maintenir des plateformes portuaires en ville pour les matériaux de construction, les unités de recyclage, les unités de production (béton, enrobé,...),
- de sensibiliser les élus sur l'importance de permettre l'extension et l'ouverture de nouvelles carrières embranchées voies d'eau,
- d'autoriser les revalorisations de matériaux inertes en remblaiements en eau.

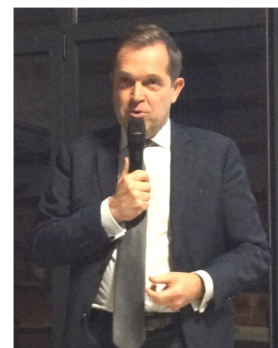
Pierre-Olivier BOYER explique que le groupe Vicat était, à son origine, en 1853, une entreprise familiale de fabrication de ciment au sud de Grenoble. Monsieur Louis Vicat étant l'inventeur du ciment en 1817.

Elle s'est différenciée dans les années 70-80 vers l'activité de béton prêt à l'emploi. Le groupe est ouvert à l'international et fait 35% de son chiffre d'affaires en France. Il est présent dans le val de Saône et dans les ports de Lyon, Salaise, Marseille, Toulon, Sète. La politique du groupe est de privilégier le fluvial.

L'usine de cimenterie est située à Montalieu au bord du haut Rhône, hélas non navigable. Pour le chauffage dans la cimenterie la démarche est de passer de 70% à 100% de combustibles dits secondaires (traitement des déchets).

La confection du béton nécessite de grosses quantités de granulats de qualité en raison des performances exigées. On a besoin de granulats de carrières et des essais sont effectués pour recycler le béton de déconstruction. Il y a aussi des essais de béton dit biosourcé à base de chanvre.

La philosophie du groupe est de produire et utiliser localement. Il est aussi très intéressé par la logistique fluviale du transport des produits du BTP et il est attentif à tous les projets d'accompagnement des innovations avec les différents acteurs de la filière.



Avant de passer au débat, la parole est donnée à **M. Roland BERNARD**, conseiller de la Métropole de Lyon délégué aux fleuves, aménagement et usages.

Il félicite les entreprises pour leurs actions en faveur d'une diminution des nuisances. L'axe Rhône Saône est très bien aménagé pour la desserte fluviale de la Métropole lyonnaise. Il cite le cas des déblais du tunnel de la Croix Rousse qui ont été transportés par voie fluviale et il espère qu'il en sera de même pour la déconstruction du parking Saint Antoine situé en berge de Saône.

VNF et la Métropole recherchent des possibilités de plateformes intra-muros sur le Rhône et la Saône. Il faut tenir compte du fait que les berges ont aussi été aménagées pour les habitants.

Il faut trouver des endroits où l'on peut mettre en œuvre des solutions d'utilisations des quais à temps partagé comme, actuellement, avec les bateaux croisières.

Actuellement 7 endroits ont été recensés. Il faut qu'à la Métropole la dynamique et le développement économique bénéficient au plus grand nombre.

Après cette dernière intervention le débat est lancé avec la salle. A part une question sur les lieux susceptibles d'accueillir des plateformes pour la desserte fluviale de la métropole lyonnaise, le débat a essentiellement porté sur les conditions du transport fluvial des matériaux et de la perspective de marché pour les bateliers.



De ce débat il résulte que :

- Les groupements ont leur flotte en propre et, en fonction de la demande, ils font appel aux bateliers.
- Comme ils sont tributaires de la demande, ils ne peuvent pas s'engager sur l'avenir.
- Pendant les périodes où les bateliers sont peu utilisés certains quittent le bassin et lorsqu'il y a une reprise du trafic, il n'y a plus assez de bateaux disponibles.

Gilles DUREL conclut en suggérant que les différents interlocuteurs se rapprochent afin de rechercher des solutions qui satisfassent toutes les parties.

Il pense que PROMOFLUVIA est bien placé pour jouer le rôle de lien entre chargeurs et bateliers.

Il remercie les intervenants pour toutes les informations qu'ils ont portées à notre connaissance et pour leur participation au débat en répondant avec franchise à toutes nos questions.

Il convie tout le monde à rejoindre le cocktail pour continuer les échanges dans la convivialité.

