

Interview Milan Stupar CEO de Matisa

## « Le marché européen des engins pour la pose et l'entretien des voies ferrées est en pleine transformation »

Matisa est un constructeur de matériels industriels de travaux établi en Suisse. Ses produits, particulièrement adaptés au renouvellement, s'imposent dans les suites rapides notamment en France.

*Propos recueillis  
par Sylvain Meillasson*

### Quels types de plateformes et de systèmes produisez-vous et comment se répartissent vos ventes entre l'Europe et le restant du Monde ?

Notre entreprise offre une gamme complète structurée autour de trois axes : maintenance, renouvellement et construction. Nous re-

*« Nous observons cependant des tendances convergentes entre les pays, particulièrement en matière de technologie incluant la digitalisation, le respect de l'environnement et la sécurité des opérateurs. »*

groupions généralement nos activités en deux catégories : maintenance et renouvellement. Pour garantir une disponibilité opérationnelle continue de nos machines, nous proposons à nos clients des solutions intégrées combinant machines et services de gestion du cycle de vie [LCM, *Life Cycle Management*], permettant

ainsi de maximiser leur rendement. De plus, nous fournissons un service d'homologation qui inclut des mesures certifiées effectuées par notre laboratoire d'essais ferroviaires. Dans la catégorie de la maintenance, nous offrons des bourreuses (ligne [de produits] B) et des régaleuses (ligne R). Dans la catégorie du renouvellement, nous proposons des trains de renouvellement (ligne P) et des dégarnisseuses-cribleuses (ligne C). De plus, notre portfolio est aussi composé de wagons de mesure (ligne M) et de wagons spéciaux (ligne WTM) pour le transport d'appareils de voie. Notre gamme se décline en six principales lignes de produits, chacune offrant plusieurs variantes spécifiques. Ces lignes sont complétées par des systèmes digitaux embarqués, qui ont une fonction transversale par rapport à nos produits. Ces systèmes assurent des fonctions cruciales telles que la mesure précise des caractéristiques géométriques de la voie, l'automatisation et la connectivité des machines. Tous nos produits sont proposés en Europe et dans le reste du monde avec une demande plus prononcée pour les technologies de pointe en

Europe. Cette tendance s'explique par les exigences strictes des lignes à grande vitesse – LGV –, dont le développement historique est particulièrement notable en Espagne, France, Allemagne et Italie.

**Est-ce que ces marchés sont très différenciés ou, au contraire, constatez-vous des**



Matisa

### convergences en termes de besoins, d'approches et de modèles en matière de pose et d'entretien des voies ferrées ?

Les marchés européens sont plutôt différenciés en raison de trois facteurs principaux qui sont : les normes nationales – NNTR – s'ajoutant aux normes et directives européennes, les caractéristiques intrinsèques des réseaux ferroviaires, comme l'écartement de la voie, le gabarit, le voltage des caténaires, et les méthodes de travail spécifiques à chaque pays. Ces facteurs font que les agences [gestionnaires] d'infrastructures, telles

**Offres d'abonnement pro**

[cliquez ici](#)

Toute reproduction, même partielle est interdite

que CFF, RFI, SNCF, Infrabel ou DB, rédigent des appels d'offres publics adaptés aux spécificités nationales. Ceux-ci constituent par conséquent les références techniques de chaque pays et indiquent directement ou indirectement aux

**« Nous faisons face à une situation contradictoire : d'une part, les États allouent des fonds importants pour l'ouverture de chantiers, et, d'autre part, il y a une complexification croissante de la réglementation, qui tend à ralentir ou bloquer le développement. »**

constructeurs d'OTM [*on track machine*] les prochaines exigences techniques à suivre. Nous observons cependant des tendances convergentes entre les pays, particulièrement en matière de technologie incluant la digitalisation, le respect de l'environnement et la sécurité des opérateurs. À cela s'ajoute la prévisible et homogène exigence d'efficacité financière des entreprises exploitantes qui incitent constamment à une réduction pour eux des coûts d'investissement Capex et d'exploitation Opex. La première s'obtiendrait par une réduction de la complexité des produits et des services, et la seconde par une réduction du nombre d'opérateurs nécessaires et de la consommation énergétique.

### **Comment évolue actuellement le marché européen des engins pour la pose et l'entretien des voies ferrées ? Quel est l'impact de la législation européenne pour l'homologation de vos machines ?**

Le marché européen des engins pour la pose et l'entretien des voies ferrées est en pleine transformation. Dans de nombreux pays européens, après une période de construction importante de nouvelles lignes, en particulier de type LGV,

et plusieurs décennies de faible niveau de maintenance et de renouvellement insuffisant, plusieurs infrastructures font face au besoin urgent et impératif d'ouvrir des chantiers des deux types – maintenance et renouvellement.

Cependant, l'introduction du nouveau et coûteux système de sécurité ETCS [*European train control system*] et les exigences du quatrième paquet ferroviaire pour l'homologation des machines, imposées également aux constructeurs d'OTM, introduisent une forte incertitude économique car les coûts d'investissement et les délais de livraison sont directement impactés. Par conséquent, nous faisons face à une situation contradictoire : d'une part, les États allouent des fonds importants pour l'ouverture de chantiers, et, d'autre part, il y a une complexification croissante de la réglementation, qui tend à ralentir ou bloquer le développement.

Nous nous engageons à naviguer dans ce paysage complexe, en collaborant étroitement avec les régulateurs [ndlr : les régulateurs sont les autorités ou les organisations responsables de l'élaboration, de la mise en œuvre et de la supervision des normes et des règlements. Cela inclut ici les gestionnaires d'infrastructure, qui rédigent et font respecter les règles nationa-

les – NNTR] et en optimisant nos processus pour répondre rapidement aux nouvelles exigences tout en maintenant la qualité et la performance de nos équipements.

### **Quelles évolutions comptez-vous apporter à votre offre ?**

Notre stratégie d'évolution pour nos produits et services repose sur cinq principes fondamentaux :

- Une réduction systématique de la complexité. Nous nous concentrons sur les exigences actuelles et futures qui génèrent de la valeur ajoutée : réduire les coûts sans négliger les besoins spécifiques des clients ;
- Une concentration sur l'innovation ciblée à un avantage réel pour nos clients. Nous évitons strictement les nouveautés inutiles. Matisa est réputé pour la robustesse de ses machines. La priorité est donnée à la fonctionnalité et à la fiabilité plutôt qu'aux caractéristiques superflues ;
- Un design orienté vers l'humain. Nos machines sont conçues pour faciliter le travail des équipes d'exploitation, favorisant l'ergonomie, la convivialité et l'efficacité ;
- Une livraison rapide. Nous avons considérablement réduit les délais dans tous les aspects de nos opérations, de la conception à la produc-

**« Le prochain grand saut technologique sera la décarbonation, qui passera par "un certain degré d'électrification". »**

tion en passant par la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

- Une gestion complète du cycle de vie de la machine. En ligne avec notre philosophie de partenariat, nous proposons des contrats de service pour les pièces détachées et les plans de maintenance, des formations pour les opérateurs et des options de modernisation afin d'assurer des performances éle-

**Offres d'abonnement pro**

[cliquez ici](#)

vées et des temps d'arrêt minimaux.

Le prochain grand saut technologique sera la décarbonation, qui passera par "un certain degré d'électrification". Ici, entre en jeu et de façon fondamentale, la cohérence de conception qui caractérise le design de Matisa. Nos machines consomment intrinsèquement moins d'énergie et émettent beaucoup moins de CO<sub>2</sub> que celles de

**« La France représente un modèle de développement que nous envisageons pour tous les marchés mondiaux où nous sommes actifs. »**

la concurrence, même avec des moteurs diesel. Notre technologie est donc particulièrement bien positionnée pour franchir le cap de l'électrification. Nos prochaines machines hybrides deviendront la référence dans le segment haut de gamme, se distinguant des prototypes mis sur le marché ces dernières années.

### **Comment est organisée votre implantation en France et quelles sont les prestations qui y sont assurées ?**

Notre filiale française, située à Sens et fondée en 1946, joue un rôle crucial dans notre réseau. Elle assure la vente, la mise en service, la formation, le dépannage et l'entretien de tous nos équipements ferroviaires en France, au Benelux et pays d'Afrique francophone, couvrant environ 120 unités. Avec ses 3 000 m<sup>2</sup> d'ateliers équipés de quatre voies couvertes reliées au réseau national, un important stock de pièces de rechange pour garantir des interventions rapides, et vingt techniciens spécialisés, cette filiale incarne notre engage-

ment à fournir un service local réactif et de haute qualité.

### **Quels sont les retours d'expérience de la suite rapide Île-de-France et comptez-vous capitaliser sur cet acquis pour proposer des solutions approuvées ailleurs ?**

La France représente un modèle de développement que nous envisageons pour tous les marchés mondiaux où nous sommes actifs : la domination du segment du renouvellement, justifiée par le fait que toutes les machines récentes en service dans ce pays proviennent de notre site de Crissier [ndlr : près de Lausanne]. En effet, les performances de nos produits dans ce contexte ont pratiquement éliminé la concurrence grâce à des temps de traitement des traverses, une vitesse d'avancement et des temps

d'engagement nettement supérieurs. ETF [filiale de travaux ferroviaires d'Eurovia, groupe Vinci] est le propriétaire de nos trains TEVO et REVO [trains REVO – Rail évolution – et TEVO – Traverses évolution, de la suite rapide zone dense, lire *La lettre ferroviaire* n°286 du 31 mai 2022], actifs dans la suite rapide de la zone dense de l'Île-de-France. Cette solution, qui permet le remplacement des rails, des traverses et du ballast, bénéficie d'une excellente réputation. Le train de renouvellement P 95 T de Colas a également prouvé son efficacité sur ce chantier exigeant, en remplaçant le TEVO récemment. Le succès de cette machine, initialement destinée au renouvellement des LGV, en zone dense, démontre la capacité d'adaptation des solutions de Matisa aux nouveaux défis. Comme pour toutes nos plateformes, et compte tenu de ses particularités bien adaptées aux zones denses et à ses retours d'expérience positifs, nous comptons proposer cette solution dans d'autres régions du monde ayant des caractéristiques similaires. ■

« ETF est le propriétaire de nos trains TEVO et REVO, actifs dans la suite rapide de la zone dense de l'Île-de-France. Cette solution, qui permet le remplacement des rails, des traverses et du ballast, bénéficie d'une excellente réputation. »



**Offres d'abonnement pro**

[cliquez ici](#)

Toute reproduction, même partielle est interdite