



# e-letter du transport fluvial **N°5 - JUIN 09** en Nord - Pas de Calais

## Éric Dumortier : « monsieur Seine- Nord Europe » du Nord - Pas de Calais



Éric Dumortier, chargé de mission Seine-Nord Europe pour notre région, a rejoint l'équipe développement transport de VNF le 2 juin dernier. Son objectif est de développer les trans-

ports par voie d'eau sur cet axe et notamment sur la future plate-forme de Marquion. Rappelons que la future liaison Seine-Nord Europe permettra de rallier le bassin de la Seine au bassin de l'Escaut par un canal grand gabarit de 106 km de long qui pourra faire passer des convois fluviaux de 4 400 t ! Le projet Seine-Nord Europe changera profondément les organisations logistiques dans les années à venir.

Contact : [eric.dumortier@vnf.fr](mailto:eric.dumortier@vnf.fr)  
Tél : 06 20 08 56 96

Pour plus d'informations sur Seine-Nord Europe, consultez :  
[www.seine-nord-europe.com](http://www.seine-nord-europe.com)

## La société Kesteley France s'installe sur le port fluvial de Harnes

Spécialisée en sable et gravier pour des applications en béton industriel, Kesteley France prévoit de réaliser dès la première année un tonnage annuel de 150 000 T par voie d'eau puis 300 000 T/an en vitesse de croisière. Le recours aux bateaux fluviaux évitera ainsi 12 000 camions sur les routes en provenance de Gand.

## Le rapport de l'observatoire régional du transport de l'année 2008 de VNF vient de paraître

Vous y trouverez l'essentiel des chiffres de l'année 2008 sur les flux voie d'eau et l'activité portuaire.

Vous pouvez vous procurer le document en contactant VNF, 37 rue du Plat à Lille par tel au 03.20.15.49.70 ou par mail : [DET.SN-Nord-PdC@developpement-durable.gouv.fr](mailto:DET.SN-Nord-PdC@developpement-durable.gouv.fr)

L'observatoire est téléchargeable sur le site :  
[www.sn-nord-pas-de-calais.developpement-durable.gouv.fr/](http://www.sn-nord-pas-de-calais.developpement-durable.gouv.fr/)

## Commission des usagers

La prochaine réunion de la commission des usagers aura lieu le 10 septembre. Y seront examinées les propositions de chômage pour la période du 1<sup>er</sup> avril 2010 au 31 décembre 2011. Les comptes rendus des commissions sont disponibles sur notre site internet :  
[www.sn-nord-pas-de-calais.developpement-durable.gouv.fr/](http://www.sn-nord-pas-de-calais.developpement-durable.gouv.fr/)

## Une nouvelle liaison fluviale de conteneurs testée entre Dunkerque - Charleroi



Questions posées à Monsieur Haffreingue, représentant de l'armement CMA CGM qui réceptionne via Dunkerque les conteneurs de ferro-nickel en provenance de la Nouvelle Calédonie et à destination du port de Charleroi pour l'acier Carinox. Ce trafic représente 400 conteneurs entre les deux ports.

### Quels sont les avantages en tant qu'armement CMA-CGM d'utiliser le mode fluvial sur cette relation ?

L'intérêt est de gagner sur les émissions de CO<sub>2</sub> en mettant moins de camions sur la route et

ainsi lutter contre le changement climatique. Ce montage permet de proposer des solutions écologiques à nos clients et développer une culture environnementale.

Le Groupe CMA CGM s'est engagé depuis plusieurs années dans une stratégie environnementale globale définie par son président, Jacques R. Saadé, et pilotée par son Comité Environnement.

La protection de l'environnement constitue donc une composante à part entière de la stratégie de l'entreprise. Elle se traduit par la mise en œuvre d'actions visant à minimiser l'impact des activités du groupe sur l'environnement et à accompagner le développement de nouvelles solutions plus économiques et plus écologiques.

### Quel est le retour de cette première expérimentation et quelle sera la suite réservée à ce projet de ligne fluviale ?

Notre client a été pleinement satisfait de la solution proposée.

Nous nous efforcerons donc de trouver d'autres clients avec lesquels nous pourrions développer cette politique et ce service. Cela passe par une démarche de sensibilisation de tous les intervenants.

### Et en conclusion ?

Les synergies sont nécessaires entre les partenaires et il faut savoir créer une stimulation pour décider le client à payer parfois un peu plus cher pour le bien de tous, sans tomber toutefois dans l'utopie.