

**«Monsieur Moretti, ci faccia posto in Centrale» Sfida ad alta velocità Parla il neodirettore generale delle ferrovie francesi socio di Montezemolo**

Crescere nell'azionariato di Ntv, la Nuovo Trasporto Viaggiatori che farà concorrenza al Frecciarossa? «Non è in agenda, per il momento. Abbiamo il 20%, ci consideriamo stabili». L'ingresso di Ferrovie dello Stato nel mercato francese, da questo mese, dopo l'accordo con Veolia? «Sono i benvenuti, anche se noi non siamo stati supportati granché in Italia. Con il nuovo servizio Tgv, per esempio, dovremo partire da Milano Porta Garibaldi, anziché da Milano Centrale, mentre Trenitalia ha avuto la Gare de Lyon, la più prestigiosa di Parigi. Abbiamo un approccio alla concorrenza diverso». David Azéma («Nessuna parentela» con Jean Azéma di Groupama, socio di Mediobanca, dice) si toglie qualche sassolino dalle scarpe, con nonchalance. È l'uomo della liberalizzazione delle ferrovie francesi, appena insediato. Già responsabile di Strategia e finanze di Sncf, dal 17 ottobre è direttore generale delegato del gruppo Société Nationale des Chemin de Fer (30,5 miliardi di fatturato e 2,2 di margine lordo). È una posizione voluta dal presidente Guillaume Pepy per preparare l'apertura del mercato francese. Blindato. In Francia Sncf controlla il 92% del trasporto passeggeri a lunga percorrenza, il resto è di Eurostar, la società del treno sotto la Manica: aperta dal 2010 alle ferrovie inglesi e a quelle del Belgio, vero, ma ancora di Sncf per il 55%. Studi all'Ena, ex presidente proprio di Eurostar ed ex amministratore delegato della quotata Vinci (concessioni su costruzioni e autostrade), Azéma è anche presidente e direttore generale di Sncf Participations, la holding del gruppo (ma Sncf partecipa la Ntv di Luca di Montezemolo al 20% attraverso un'altra società, Sncf Voyages). È il rivale diretto di Mauro Moretti, amministratore delegato di Fs che, conclusa la joint venture Tvt sull'alta velocità con Veolia (concorrente di Sncf), giovedì presenterà il nuovo Frecciarossa. Fuori dal quartier generale a Montparnasse manifestano i pensionati della Cgt, la Cgil francese. Al quindicesimo piano, Azéma traccia progetti internazionali. Comincia la battaglia Italia-Francia sul Tgv. Il 10 dicembre si chiude Artesia, la vostra joint venture con Trenitalia sul Tgv. L'11 parte Fs senza di voi, con il nuovo Milano-Parigi notturno. E il 15 partite voi senza di loro, con il Parigi-Milano diurno. Vi siete accordati? «No. Semplicemente, noi non pensiamo che sia redditizio lavorare con i treni notturni. Ci saremmo aspettati che Trenitalia lavorasse anche sui diurni, non è così, magari lo farà. Ma per essere competitivo su quella tratta devi avere i treni ad alta velocità omologati anche alla rete di alta velocità francese, e loro non li hanno. Comunque per noi l'11 dicembre ha un altro significato». E quale? «Quel giorno modificheremo l'85% dell'orario dei treni, un'operazione colossale. Rendiamo gli orari omogenei per fasce. È l'anticipazione di come cerchiamo di rendere il sistema di più facile accesso». Che strategia di espansione avete? «Per le linee a gara e di trasporto locale vogliamo espanderci all'estero, in Europa, Nord America e Australia. Per le altre, cioè soprattutto il Tgv, restiamo sul crossborder, il servizio transfrontaliero». Ma in Austria avete da agosto il 26% di Rail Holding, che controlla il 100% di Westbahn, il primo operatore privato. È lo stesso modello di Ntv? «Simile, un po' più operativo. Stiamo guardando a opportunità analoghe in Europa». Perché siete entrati in Ntv? «Ci è stato chiesto. Abbiamo deciso di sì per diverse ragioni. La prima, ci è stato riconosciuto il valore della nostra esperienza; la seconda, siamo sempre interessati a sviluppare nuove attività redditizie; la terza, è un modo concreto per capire com'è il business dal punto di vista dello sfidante». Vi interessa il servizio universale in Italia? I treni che non si ripagano, a contratto di servizio con lo Stato? «In teoria sì, può essere un'opportunità. Ma non è all'ordine del giorno». Il 20% del vostro fatturato viene dall'estero. Qual è l'obiettivo? «Possiamo arrivare al 40% in cinque-dieci anni, soprattutto nel cargo e nel trasporto locale, rispondendo a gare d'appalto anche Oltreoceano». Siete azionisti di Grandi Stazioni. Acquistereste la quota Fs che Moretti vuole vendere? «Per ora no, è difficile capire il modello di business. Ci concentriamo sulle stazioni francesi». Moretti ha proposto un'Autorità dei trasporti europea. È d'accordo? «Sì, è necessaria, soprattutto

per stabilire i prezzi d'accesso alla rete per gli operatori. Sono necessarie però anche Authority nazionali, coordinate con quella europea ». Fs dice che non riesce a entrare in Francia. «Non abbiamo niente contro gli italiani, anzi vedo con Fs più punti in comune che differenze: siamo entrambi incumbent, operatori dominanti, crediamo nell'integrazione del sistema europeo e vogliamo operare oltre i confini. Il business in Francia di Monsieur Moretti con Veolia è il benvenuto». Ma il vostro mercato è davvero chiuso. «Lo è per legge, non per volontà di Sncf, non dateci la colpa. Noi facciamo molto per favorire la competizione. Abbiamo appena creato una struttura per dare servizi a 19 concorrenti nel mercato merci, la Plateforme de Service aux Entreprises Ferroviaire. Unica in Europa». Come vi trovate sul mercato italiano? «Non credo che Ntv sia significativamente supportata. Credevamo che potesse esserlo di più».

