

AVRIL / 2026

# QUAND PILLER LA SNCF DEVIENT LA SOLUTION AUX PROBLÈMES POSÉS PAR L'OUVERTURE À LA CONCURRENCE !

## SNCF CONNECT



Leur projet d'ouverture à la concurrence franchit une nouvelle ligne rouge. Depuis des années, la SNCF a construit, seule et sans financement public spécifique, la plateforme SNCF Connect. Derrière cet outil, ce sont des investissements massifs, des années de développement, et l'engagement constant de milliers d'agents.

Aujourd'hui, SNCF Connect est une plateforme performante, reconnue, et pleinement adoptée par des millions d'utilisateurs.

Une réussite industrielle et numérique qui n'a rien d'improvisé, mais qui est le fruit d'un travail de long terme.

La notoriété acquise valorise ce travail et les choix de partenariats faits par l'entreprise. La valorisation de cette notoriété, propre à l'économie de plateforme, est un actif certes immatériel mais bien réel dont les concurrents veulent profiter. ■■■

Bonjour 🌟

Recherchez vos voyages,  
trajets courts et bien plus  
encore...

Une destination, une demande...



En route



Vos favoris

Itinéraires, adresses...



## ET MAINTENANT ?

On voudrait que cette plateforme, soit mise à disposition de concurrents qui n'ont rien financé, rien développé, rien risqué. Cette incohérence est inacceptable, le service public n'est pas "à la carte" !

Dans quel monde trouve-t-on normal de laisser certains acteurs arriver une fois le travail terminé, pour profiter gratuitement d'un service clé en main ? Où est l'équité ? Où est la reconnaissance du

travail accompli ? Où est la logique économique alors qu'il existe d'autres plateformes ?

Nous entendons et partageons la préoccupation d'un portage multi-opérateurs par un acteur public, mais pas au détriment de la seule SNCF, sans aucun aménagement statutaire et compensation financière pour l'accès à cet actif, c'est une spoliation !

## LA RÉALITÉ EST SIMPLE !

SNCF Connect est une plateforme désormais mature et reconnue, un atout majeur dans l'économie numérique. L'intégration de données d'opérateurs externes impliquerait toutefois des développements lourds, une maintenance permanente et des enjeux accrus de cybersécurité, dans un contexte de menaces élevées. Au-delà des coûts financiers, cette ouverture engendrerait donc des coûts techniques continus et non négligeables, alors même que SNCF Connect a jusqu'ici démontré sa robustesse.

**DERRIÈRE CE CHOIX, C'EST LA QUESTION DU MODÈLE DE SERVICE PUBLIC FERROVIAIRE QUI EST POSÉE. PEUT-ON DURABLEMENT FRAGILISER UN OPÉRATEUR HISTORIQUE EN L'OBLIGEANT À METTRE À DISPOSITION SES PROPRES ATOUTS, SANS GARANTIES DE RÉCIPROCITÉ OU DE COMPENSATION ?**

**NOUS REFUSONS CETTE LOGIQUE.**

Nous appelons à une réflexion sérieuse sur les conditions d'ouverture à la concurrence, afin qu'elles respectent les principes d'équité, de reconnaissance du travail accompli et de préservation d'un service public de qualité.

La question d'un site internet multi-opérateurs de service public, ni prédateur, ni partisan nécessite une réflexion approfondie, technique, économique et financière, sur toute la chaîne de valeur.

L'ouverture à la concurrence ne peut pas être un prétexte pour piller les investissements de la SNCF. Elle doit reposer sur des règles justes, équilibrées, et respectueuses du travail déjà accompli.

## OÙ S'ARRÊTERONT-T-ILS ?

Demande-t-on à Uber d'ouvrir sa plateforme aux autres VTC (Heetch, Bolt, ...) ou encore à Leclerc de vendre des produits Carrefour dans ses rayons ou son site internet ? La question peut prêter à sourire, mais elle illustre bien l'absurdité d'un système où l'on impose à un acteur de partager ses outils stratégiques avec ses concurrents.

La promesse de simplifier « l'expérience client » via une plateforme multi-opérateurs montre vite ses limites. Si l'achat de billets est centralisé, le suivi et la gestion des problèmes ne le sont pas. En cas de difficulté, les voyageurs se tourneront vers les guichets SNCF, sans que les agents aient accès aux systèmes concernés. Cette situation générera incompréhensions et frustrations, supportées de fait par les agents SNCF. Réduire le service client à la seule vente en ligne est donc une vision déconnectée des réalités du terrain.

