# CFL multimodal: les voies de la logistique durable




CFL multimodal trouve les fondements de ses origines en 1979 avec l'ouverture du premier terminal intermodal à Bettembourg. Le groupe CFL multimodal est lui créé en 2007 en tant que filiale des Chemins de Fer Luxembourgeois (CFL), dans le but de développer une offre de services logistiques en s'appuyant sur la plateforme multimodale de Bettembourg-Dudelange. En 2015, CFL multimodal se rapproche de sa société sœur CFL cargo, entreprise ferroviaire historique luxembourgeoise, afin de renforcer l'offre de services et la présence des activités fret des CFL à l'international.
Interview avec Barbara Chevalier, directrice des activités Fret des CFL et directrice générale, CFL multimodal.
(Visite du 16 mai 2025)

Offrant une large gamme de services logistiques lié à son cœur de métier – le transport ferroviaire combiné ou conventionnel – les activités Fret des CFL disposent également d'une expertise particulière en matière de maintenance du matériel roulant ferroviaire et se sont donné pour ambition, ces dernières années, de contribuer à la décarbonation des chaines logistiques de leurs clients nationaux ou internationaux. Les activités s'articulent autour de la plateforme multimodale

de Bettembourg-Dudelange qui est positionnée sur l'un des plus gros corridors de fret ferroviaire, mer du Nord-Méditerranée. Ce corridor est en outre, au centre d'un réseau de trains intermodaux réguliers connectant le Luxembourg aux principaux ports et régions industrielles européennes et est à la croisée des grands axes autoroutiers. CFL multimodal bénéficie également dans son offre de services logistiques sur mesure, d'une agence en douane, de transport routier ainsi que des solutions d'entreposage en température dirigée.
CFL multimodal et CFL cargo comptent aujourd'hui 1.160 salariés, au Luxembourg (960 personnes représentant 80% de l'effectif global), en Allemagne, en France et en Belgique.

**Vos projets actuels?**

Pour l'année 2025, il y en a trois principaux.

Un de nos axes de développement réside dans le fait que nous allons concentrer et intensifier notre offre ferroviaire à la fois conventionnelle et intermodale sur nos corridors prioritaires actuellement au nombre de 5, vers la mer du Nord, sur la mer Baltique, en direction de l'Europe de l'Est vers la Roumaine, une région très dynamique, sur la région adriatique les Balkans, la Turquie et sur la région Méditerranée, avec la traversée de la France vers la frontière espagnole.

Le deuxième grand axe sur lequel nous allons travailler réside dans la continuation de la **décarbonation** de nos activités et de fait, des chaînes logistiques de nos clients. De plus en plus d'entre eux nous demandent de contribuer à la réduction de leur empreinte carbone tout en restant compétitifs. Le site de Bettembourg-Dudelange offre ainsi aux entreprises de transport et aux usagers du terminal et du parc logistique de l'**Eurohub** sud, l'accès à une **station hydrogène** ainsi qu'à des bornes de chargement pour les camions électriques. Nous sommes en phase de test sur les camions à hydrogène, qui apparaissent comme une alternative intéressante. Puis, nous étudions différents projets d'installation de **panneaux photovoltaïques** qui nous permettraient de gagner en autonomie énergétique.

Enfin, le dernier point concerne les partenariats avec les clients. Nous avons toujours été dans une logique de partenariat à long terme et nous travaillons sur quelques grands projets structurants dans cet optique.

**Qu'est-ce qui vous différencie de la concurrence?**

Justement, le dernier point que je viens de soulever. Nous attachons une importance particulière à nouer des partenariats sur le long terme avec nos clients et c'est cela qui fait la différence et nous permet d'avoir des priorités partagées, comme la sécurité, la qualité, l'efficience et l'innovation. Cette logique dans laquelle nous nous inscrivons est plus particulièrement vraie pour le secteur du **transport ferroviaire**. Nous sommes reconnus sur le marché pour notre expertise en matière de transport international et le service que nous offrons sur la plateforme multimodale de

Bettembourg-Dudelange est unique en Europe. Cela nous permet donc de répondre à une large palette de demandes, d'apporter des solutions avec une réelle complémentarité entre le ferroviaire et transport routier.

"Nous attachons une importance particulière à nouer des partenariats sur le long terme avec nos clients"

**Quelles difficultés rencontrez-vous dans votre activité?**

Comme certainement beaucoup d'entreprises actuellement, les situations géopolitique et économique actuelles sont compliquées et apportent beaucoup d'incertitudes et de désorganisation des chaînes d'approvisionnement dans de nombreux secteurs. Mais je préfère parler de défis plutôt que de difficultés, car un défi peut être surmonté ! Nous devons être créatifs pour répondre aux besoins de nos clients et réussir à faire coexister un besoin d'agilité car tout va très vite aujourd'hui, avec des investissements sur le long terme. Dans le secteur de la logistique et en particulier dans le **secteur ferroviaire**, nous investissons dans des outils sur le long terme : une grue sur un terminal par exemple, engage un investissement sur une période très longue. Cela nous oblige à anticiper les besoins sur des années et c'est là que réside le second défi, qui est lié au besoin d'innovation et de financement de ces outils de production et projets sur le long terme. Enfin, le dernier de ces défis est un défi humain. Notre activité fonctionne 7 jours sur 7 et 24h sur 24 et sans ce **capital humain** cela ne serait pas possible. Nous devons recruter des personnes avec des expertises bien particulières et les fidéliser et nous essayons de le faire en mettant en avant le fait que nos métiers ont du sens, que nos activités ont un impact très concret dans un monde où tout est un peu dématérialisé.

**Un indispensable pour entreprendre?**

Il faut oser ! Oser porter un projet, oser prendre des risques. Puis, ce qui est très important également est qu'il faut savoir s'entourer des bonnes personnes.

**Une source d'inspiration ?**

Pour moi, d'une certaine manière, tout est source d'inspiration. Je pense qu'il faut être ouvert au monde et aux autres. Appliquer au monde de l'**entreprise**, cela signifie qu'il faut être ouvert sur son environnement et écouter ses clients, regarder ce que ce qu'ils font, ce que fait la concurrence, regarder ce qui se passe dans d'autres secteurs pour trouver des sources d'inspiration et faire avancer son entreprise.

**Le meilleur moyen de dépenser 30 euros?**

Acheter une livre pour nourrir son imagination.

**Dans une autre vie, vous auriez voulu …?**

J’ai toujours été habitée par la soif d’apprendre. Même si j’avais vécu une vie complètement différente, cette envie de découvrir des nouvelles choses et d’apprendre aurait toujours été présente ! C’est elle qui me fait avancer.


Brühn
LKW WALTER








LIKE THE ANT, WE TEAM UP.
WE MOVE MOUNTAINS.
FOR OUR FUTURE.
FOR YOU.
1
91 80 6188 062-4

(crédit: CFL multimodal)

(crédit: CFL multimodal)

(crédit: Corinne Briault)

(crédit: CFL multimodal)

(crédit: CFL multimodal)