MOBILITÉS
magazine

N° 39
Juillet / Août 2020
ISSN 2552-2094



TRANSPORTS COLLECTIFS

Quelles recettes pour quel mode économique ?

Après nous être intéressés au volet des coûts du transport public lors du précédent numéro, focalisons-nous désormais sur celui des recettes. Ces dernières sont-elles suffisantes pour garantir la pérennité du modèle économique actuel ?



PERSPECTIVES FERROVIAIRES

Peut-on remplacer l'avion par le train sur les distances moyennes ?



MICRO-MOBILITÉ

Vélo, ou l'euphorie post-Covid

L'avenir de la billettique est arrivé...

Vix Technology France devient Kuba .

Notre savoir-faire, nos experts et le Service Client sont toujours là à vos côtés. Notre gamme d'équipements actuelle continue à s'adapter aux besoins des usagers. Nous accélérons nos investissements en matière d'innovation pour vous faire découvrir nos nouveautés dans les mois à venir.

En tant que nouveau membre du groupe ICM Mobility, qui révolutionne les systèmes billettiques depuis plus de 30 ans, nous sommes prêt à relever le défi de la billettique du 21e siècle.

KubaPay.com

KUBA
Transforming Ticketing

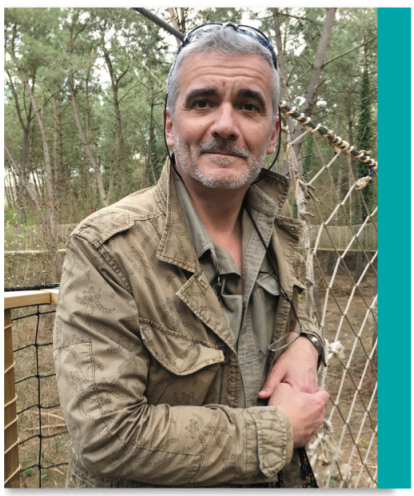
Part of the ICM Mobility Group

ICM MOBILITY GROUP

KUBA | VIX | SNAPPER | littlepay | DTI

L'État y croit-il encore ?

Ces dernières semaines, marquées par un déconfinement du pays progressif, voir chaotique, laissent un goût quelque peu amer aux acteurs investis dans le développement des transports collectifs. Chaque jour qui passe sont brassés des milliards d'euros à tous les échelons européens et nationaux, sans que l'on perçoive vraiment quelque part une direction clairement choisie pour le fameux « monde de demain ». Alors que certaines autorités organisatrices, et non des moindres, crient au secours aux vues de la diminution abyssale de leurs ressources, que leur est-il pour l'instant répondu ? Un triplement du budget du Plan Vélo ? Une augmentation de la prime à la transition électrique pour l'automobile ? Est-ce bien sérieux ? Alors que la monnaie semble désormais ne plus rien valoir du fait qu'elle coule à flot des caisses de la Banque centrale européenne, l'Etat français, qui se refuse avec obstination à redevenir stratège, saupoudre ses aides au fil des mouvements d'humeur des catégories qui arrivent à se faire entendre le plus bruyamment possible. Même l'écologie, redécouverte par l'exécutif en vue de prochaines échéances électorales, et étrangement résumée à la seule lutte contre le réchauffement climatique, ne semble appréhendée que de façon somme toute simpliste. Un véhicule propre est désormais « électrique » (étonnant, quand on promet en parallèle de fermer à termes une quinzaine de centrales nucléaires), et le vélo devient aux transports urbains ce que la bouée de sauvetage était aux passagers du Titanic. Tout cela fait-il une politique ? L'organisation de transports collectifs fiables, répondant aux réels besoins d'une population pour qui le déplacement est économiquement vital, tout cela dans le cadre d'une stratégie de développement et d'aménagement du territoire harmonieuse est sans doute un sujet trop complexe à développer sur un plateau de télévision, même en 20 mn d'allocution. Pour autant, dans ce domaine précis, et technique, il va falloir que l'Etat arrête de jouer au visionnaire pour le devenir vraiment. La communication à outrance, souvent pour ne rien dire, et le colmatage permanent ne font qu'une politique de gribouille...



PIERRE COSSARD / Directeur de la publication

Sommaire


P.6
Voi.


P.12

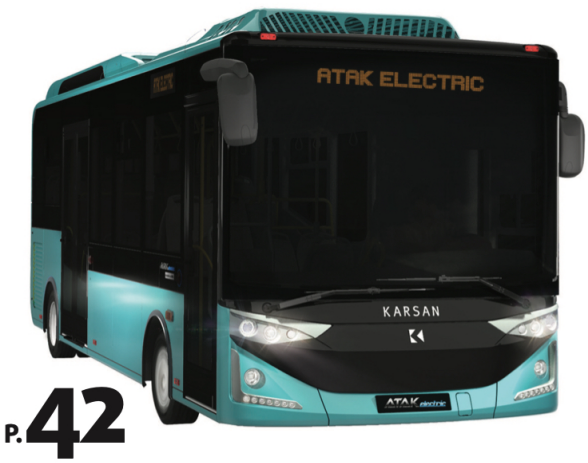

cyclable
P.18


P.28


P.32


P.40


P.36


ATAK ELECTRIC
KARSAN
P.42

6 Politiques & institutions

P. 6 **Analyse** - Transports collectifs : quelles recettes pour quel mode économique ?

P. 12 **Ferroviaire** - Remplacer l'avion par le train sur les distances moyennes ?

P. 18 **Micro-mobilité** - Vélo : l'euphorie post-Covid

P. 28 **TAD** - Les transports publics doivent se renforcer malgré la distanciation sociale

23 Les Cahiers Pratiques de Mobilités Magazine

32 Opérateurs & réseaux

P. 32 **Interview** - Fouziya Bouzerda : « Ce n'est pas le moment de dégresser »

P. 36 **Interview** - Franck Lacroix : DG SNCF TER et DG-adjoint Territoires de la SNCF

P. 39 **VTC** - Notre développement sera adapté à la période

42 Technologies & innovations

P. 42 **Constructeurs** - En attendant EUMO...

Les Cahiers Pratiques de Mobilités magazine

Mobilités Magazine **vous présente dans ce N°39 le deuxième Cahier Pratique d'une série à venir.**
Consacré aux conséquences de la crise du Covid-19, ce cahier est intitulé : La relation clients, comment reconquérir la clientèle par l'amélioration collective de la performance du personnel au contact des usagers ?
Ces cahiers, nouveau rendez-vous de la rédaction avec ses lecteurs, ont pour objectifs de répondre de manière pédagogique et synthétique aux questions nées de l'actualité du transport routier de voyageurs.
Les Cahiers Pratiques de *Mobilités Magazine* sont réalisés par le cabinet Editions-Conseil en Mobilités. Créé et dirigé par Natacha Kœnig et Claude Cibille, ECM développe des solutions pratiques pour le compte des opérateurs de mobilités dans les domaines de la formation, du conseil et de l'Innovation.

Conseil :
Natacha Kœnig
07 84 46 71 78
nkoenig.ecm@gmail.com
Formation :
Claude Cibille
06 78 54 95 81
ecmobilites@gmail.com

Mobilités magazine

TG Press

N°39 - Juillet/Août 2020
Mobilités magazine
est une publication de TG Press
SAS au capital de 100 000 euros
R.C.S. Paris -SIREN 824 861 876
Siège social : 9 rue du Gué
92500 Rueil Malmaison

Président et Directeur des publications :
Pierre Cossard
pcossard.tgpress@gmail.com
Directrice commerciale :
Laurence Fournet 07 82 22 45 14
lfournet.tgpress@gmail.com
Chef de rubrique Technologie & Innovation :
Jean-Philippe Pastre
jppastre.tgpress@gmail.com

Ont collaboré à ce numéro : Jean-François Bélanger ; Grégoire Bonnat ; Christine Cabiron ; Michel Chlastacz ; Hubert Heulot ; Erwan Terrillon ; J.-Philippe Pastre
Contact rédaction : mobilites.mag@gmail.com
Conception maquette/Rédacteur graphique :
Jean-Pierre Harostéguy
Rédactrice graphique : Isabelle Elie
Publicité et Annonces : publicite.tgpress@gmail.com
Abonnement : un an/11 numéros : 172 € TTC
abt.tgpress@gmail.com
Prix au numéro : 15,65 € TTC
Impression :
Deklic graphique - 17 rue de l'Encensement
ZA de l'Encensement - 88200 Saint-Nabord
Tel. : 03 29 69 15 00 - contact@deklic.fr
Numéro de CPPAP : 0221T93309
ISSN : 2552-2094 - Dépôt légal à parution

Copyright TG Press 2017
Reproduction interdite sans accord écrit préalable.



Retrouvez toute l'actualité sur www.mobilitesmagazine.com

FINANCEMENT/Analyse

Transports collectifs : quelles recettes pour quel m



Après nous être intéressés au volet des coûts du transport public lors du précédent numéro, focalisons-nous désormais sur celui des recettes. Ces dernières sont-elles suffisantes pour garantir la pérennité du modèle économique actuel ?

En France, le financement du fonctionnement des transports publics urbains - sur lesquels nous nous focaliserons ici - est essentiellement composé de trois sources distinctes. La première est directe : il s'agit des recettes commerciales liées à la vente des titres de transport. Les deux autres sont indirectes et sont assumées par le « contribuable ». Il s'agit du versement mobilité (VM), taxe affectée prélevée sur la masse salariale de l'ensemble des employeurs de plus de 10 salariés d'une part, et du financement par les collectivités d'autre part.

Des transports publics largement financés par les employeurs

Principale source de financement des transports urbains, le VT (Versement Transport, rebaptisé Versement Mobilité depuis la Loi d'Orientation des Mobilités) ne couvre rien de moins que 44% de l'ensemble des dépenses de fonctionnement et d'investissement[1]. Il a été institué en France au début des années 1970 et a très largement contribué au dynamisme des réseaux urbains. Le fondement de cette taxe affectée repose sur l'idée que les entreprises ont besoin du transport public pour les déplacements de leurs salariés et qu'il leur revient par conséquent de participer à leur financement.

ode économique ?





Les recettes que chaque Autorité Organisatrice de la Mobilité (AOM) tire du VM sont évidemment dépendantes du tissu économique de son territoire et potentiellement sujettes à variation en fonction de la conjoncture. C'est précisément le risque qui guette aujourd'hui puisque, sans même évoquer le fait que le VM n'est pas prélevé sur les indemnités des salariés placés en chômage partiel, il pourrait voir son rendement sérieusement érodé en cas de contraction de la masse salariale. Ce scénario est aujourd'hui des plus probables, puisque la crise économique qui s'annonce dans le sillage du Covid-19 devrait tout à la fois engendrer son cortège d'augmentation des défaillances d'entreprises et de licenciements associés et pousser à la modération salariale…

> **Dès lors que l'on vise à capter de nouveaux clients en provenance de l'automobile, il est clair que ce n'est pas la faiblesse des tarifs qui les incitera à changer de mode, mais bien l'amélioration de la qualité du service offert.**

Une part acquittée par l'usager de plus en plus faible

D'année en année, les collectivités françaises ont fait le choix de ne pas répercuter l'augmentation du coût des transports publics sur l'usager, ni même d'ailleurs d'augmenter les tarifs à la seule hauteur de l'inflation. Structurellement, sous le double effet de la modération tarifaire et de l'augmentation des charges des réseaux, la part du coût assumée par le voyageur s'est érodée. Alors que les recettes commerciales couvraient 52% des dé-



penses d'exploitation en 1995 pour les réseaux de plus de 250 000 habitants (44% pour les réseaux de 100 000 à 250 000 habitants, et 41% pour les réseaux de moins de 100 000 habitants), celles-ci sont descendues à 37% en 2017 (23% pour les réseaux de 100 000 à 250 000 habitants et 19% pour les réseaux de moins de 100 000 habitants)[2]. Et encore ces pourcentages incluent-ils les participations des employeurs aux abonnements de leurs salariés…

En 2011, dans un article intitulé « *La situation financière des transports publics urbains est-elle "durable" ?* », Bruno Faivre d'Arcier, professeur au Laboratoire d'Économie des Transports à Lyon relevait déjà « *la tendance ancienne* » d'une « *dérive de la structure de financement des réseaux* », avec une baisse continue du poids du VT et de celui des usagers conduisant inévitablement à une forte hausse de la part supportée par les collectivités. Il soulignait notamment que « *la situation financière critique des réseaux tient pour partie à la faiblesse des recettes commerciales. Avec une contribution des usagers de moins de 20% du coût total des réseaux*[3]*, il sera toujours difficile d'assainir les comptes. La réflexion sur la nature et le niveau des tarifs est un chantier incontournable aujourd'hui. Dès lors que l'on vise à capter de nouveaux clients en provenance de l'automobile, il est clair que ce n'est pas la faiblesse des tarifs qui les incitera à changer de mode, mais bien l'amélioration de la qualité du service offert* ».



Neuf ans plus tard, où en sommes-nous ? Bien loin d'écouter ces alertes, pourtant relayées par les représentants des usagers eux-mêmes[4], nombre d'élus locaux se sont engagés dans une surenchère électorale se traduisant par une baisse généralisée des tarifs, voire la gratuité. En les privant d'une partie de leurs ressources, ces mesures obèrent la capacité des réseaux de transport public à faire face aux défis du XXIe siècle, lutte contre la pollution et l'effet de serre en tête.

La faiblesse du prix payé par le voyageur tend par ailleurs à assimiler le transport public à une « commodité », c'est-à-dire à un produit banal et standardisé, uniquement évalué sur le critère du prix. Ce que nombre d'élus locaux ont oublié en appliquant ces recettes élection après élection, c'est qu'une commodité n'attire personne, pas plus qu'elle n'est en capacité de fidéliser ses clients. En quelques années, le transport public est donc tombé dans ce que les anglo-saxons appellent le

L'AVENIR DE VOTRE ENTREPRISE EST (PLUS QUE JAMAIS) EN ROUTE



Gestion commerciale
Exploitation
Prépaye
Atelier
Aide à la décision
Mobilité Connectée

AbcCar

abc informatique

www.abc-informatique.com
info@abc-informatique.com
04 75 86 10 20

« commodity trap » ou le « piège de la commodité », un cercle vicieux tirant les prix vers le bas, rendant caduque la pérennité même du modèle économique.

Quelles solutions pour sortir de cette situation ?

Avec la crise, les trois principales sources de financement des transports urbains vont être particulièrement sous tension. Et il est peu probable que les collectivités puissent continuer indéfiniment à compenser la baisse des recettes commerciales ou du VM. Sortir du « piège de la commodité » sera donc certes difficile dans ce contexte mais un impératif vital pour assurer un avenir au transport public. Dans un article publié en 2007, John Quelch, professeur à la Harvard Business School, proposait trois pistes pour toute entreprise ou secteur d'activité confronté à cette situation.

Tout d'abord innover, ce que le transport public sait faire, par exemple dans les domaines de la transition énergétique et digitale. L'innovation devra d'abord et surtout avoir pour objectif de mieux servir les attentes des voyageurs en se différenciant favorablement à leurs yeux.

Ensuite offrir des packages : le MaaS (Mobility as a Service) est à cet égard prometteur par l'intégration d'un ensemble de solutions de mobilité au sein d'un « bouquet » dont l'accès est facilité pour l'utilisateur.

Enfin, segmenter le marché. Il est pour cela indispensable de comprendre qu'il n'y a pas de corrélation avérée entre le niveau général des tarifs et l'intensité de l'utilisation d'un réseau, tant nombre de paramètres interviennent dans le choix du mode de transport. Les comportements modaux d'une majorité de voyageurs sont en effet plus influencés par la qualité du service offert (fréquence, amplitude, vitesse…) que par les prix, déjà faibles en comparaison de solutions concurrentes, voiture en tête. Il faut donc réserver les tarifs les plus bas aux voyageurs les plus sensibles aux prix (et pour lesquels cela s'avère socialement le plus juste) et se (re)donner des marges de manœuvres financières pour améliorer la qualité des services en les faisant payer à un « juste prix » par tous ceux qui en ont les moyens.

À défaut, le marché de la mobilité risque de se segmenter de lui-même, laissant aux plus démunis et aux plus captifs (pour des raisons d'âge : les plus jeunes et les plus vieux, ou pour cause de handicap) des transports publics certes financièrement accessibles à leurs utilisateurs mais réduits aux obligations minimales d'un service public paupérisé, incapable d'aider à relever les défis du moment, ni même d'assurer sa propre survie… ■





Erwan Terrillon
Consultant en marketing des transports et de la mobilité, Omnibüs Conseil

1) En 2016, il représentait en France hors Ile-de-France, 3 827 M€ pour 8 591 M€ de dépenses dont 7 217 M€ consacrés au financement et 1 374 € à l'investissement. Pour la Région Ile-de-France, le produit du VT représentait 42% du financement des services de mobilité (Source : Rapport du Sénateur Didier MANDELLI au nom de la commission d'aménagement du territoire et du développement durable sur le projet de loi d'orientation des mobilité, enregistré à la Présidence du Sénat le 6 mars 2019).
2) Chiffres UTP.
3) Investissements compris.
4) Voir notamment la position commune de la FNAUT et de l'UTP adoptée en 2014 « Pour un développement durable du service de transport public, non à la gratuité totale ».

Analyse des textes et de la réglementation, recherche des produits nécessaires à la gestion de la crise sanitaire, développement de nouveaux outils de gestion et nouveaux canaux de communication : les équipes de Réunir sont restées mobilisées durant le confinement pour répondre aux sollicitations des adhérents et préparer l'après-crise.

Comment Réunir accompagne ses adhérents touchés par la crise sanitaire

17 mars 2020. Début du confinement en France. Et ouverture d'une grande période d'incertitude pour de nombreuses entreprises de transport de voyageurs. Au sein du réseau Réunir, qui représente 240 implantations et 7700 véhicules, la décision est rapidement prise de maintenir les salariés en activité pour accompagner les adhérents. « *Nous nous devions de répondre présent durant cette période si particulière,* explique Eric Ritter, délégué général. *Nous avons axé nos efforts sur trois priorités : l'analyse des textes et de la réglementation, la recherche de produits nécessaires à la gestion de la crise sanitaire et le développement de nouveaux outils de gestion pour préparer l'après-crise* ».

La veille juridique et réglementaire a été réalisée sous la houlette de Mylène Desbiendras, responsable du pôle social et RH. « *Nous avons fourni aux adhérents un maximum d'informations par mail, publipostage et lors de webinaires. Notre volonté était de leur apporter les données les plus fiables possibles* ». A partir du 11 mai, quand le déconfinement est intervenu, Réunir a constitué un kit d'accompagnement afin de permettre à ses adhérents de construire, avec des outils adaptés, une démarche de prévention des risques lié au Covid-19 et de communication à l'égard de leurs salariés et représentants du personnel. Si l'objectif premier de ce kit porte nécessairement sur la santé et la sécurité des salariés, il a également vocation à informer les autorités organisatrices et les voyageurs des mesures mises en œuvre.

Nouvelle relation avec les fournisseurs

Autre action menée par Réunir pour faire face à la pandémie de Covid-19 : opérer les achats permettant de reprendre l'activité. Il a fallu très rapidement identifier les besoins, trouver les fournisseurs et communiquer auprès des adhérents. La majorité des fournisseurs référencés a répondu présent, même si certains ont fermé temporairement ou revu à la baisse leur outil de production. L'engagement marqué du prestataire dédié aux produits de nettoyage et de désinfection a permis aux entreprises de reprendre l'activité en respectant les consignes sanitaires. « *De nouveaux modes opératoires se sont mis en place car nous attendions de nos fournisseurs plus qu'un produit : des explications sur les méthodes et récurrences d'utilisation,* précise Emilie Choulant, responsable du pôle technique, transition énergétique et environnement de Réunir. *La réactivité des fournisseurs est à souligner* ».

Mickaël L'Hommelet, responsable qualité, a vu son rôle évoluer pour devenir animateur du réseau Réunir. Son rôle, définir et organiser les canaux de communication pour réduire la distance avec les adhérents (webinaire, Flash Info...), a fait la preuve de son utilité et a donc vocation à perdurer.

Enfin, les équipes de Réunir ont profité de la période de confinement pour développer de nouveaux outils de gestion. « *Habituellement, nous réalisons de l'assistance de réponse à appels d'offres,* déclare Anne-Claire Launay, responsable du développement. *Puisque cette activité était en baisse, nous avons mis notre temps à profit pour développer un module de calcul des unités d'œuvre, un outil de suivi des recettes et un outil de suivi de budget* ». Les adhérents sont ainsi prêts pour l'après-Covid.



Eric Ritter,
Délégué Général de Réunir



Mylène Desbiendras,
responsable du pôle social et RH



Emilie Choulant,
responsable du pôle technique, transition énergétique et environnement



Anne-Claire Launay,
responsable du développement

Réunir, 81, rue Saint Lazare - 75009 Paris - 01 56 02 62 62 - www.reunir.org

Remplacer l'avion par le train



Pour des raisons à la fois environnementales, énergétiques et d'aménagement du territoire, pourrait-on remplacer l'avion par le train quand c'est possible ? La question a été pour la première fois posée au niveau gouvernemental en pleine crise du Covid-19, mais elle fait partie depuis longtemps des réflexions et des débats qui agitent le monde des transports. Sans aller toutefois comme dans les Pays du Nord de l'Europe, où la société s'empare du débat jusqu'à théoriser une « *détestation de l'avion* » ...

Le 30 avril 2020, en pleine crise sanitaire, c'est Bruno Le Maire qui a (re)lancé le débat. Le ministre de l'Économie a déclaré que « *dès lors qu'il y a une alternative ferroviaire à des vols intérieurs inférieurs avec une durée de moins de 2 heures 30, ces vols intérieurs devront être drastiquement réduits et limités strictement aux transferts vers un hub* ». Une opinion qui avait déjà été émise et presque dans les mêmes termes par Élisabeth Borne, ministre de la Transition écologique et des Transports, trois jours auparavant. Déclarations qui, pour le moment, ne sont pas concrètement suivie d'effets, bien au contraire[1]. D'autant qu'on assiste ici à un véritable revirement à 180° de l'exé-

sur les distances moyennes ?

> Le non-accès direct par ligne à grande vitesse des agglomérations françaises aussi majeures que le sont Toulouse et Nice illustre - et comme à l'envie - la situation d'inachèvement du réseau des LGV (...)

cutif. En juin 2019, lors de la discussion de la Loi d'Orientation des Mobilités, un amendement de l'opposition proposant « *d'interdire les vols domestiques substituables par un trajet en train (quand) l'avion ne faisait pas gagner plus de 2 heures 30 par rapport au ferroviaire* » avait été rejeté par la majorité. Élisabeth Borne avait alors estimé que « *la disposition proposée serait manifestement contraire à la liberté d'entreprendre, à la liberté d'aller et venir et serait donc certainement inconstitutionnelle* » (sic !).

On peut d'ailleurs estimer que la base horaire d'analyse se trouve désormais étriquée. Dans la mesure où le seuil théorique des trois heures qui est généralement admis comme l'étalon de durée de trajet dans la concurrence entre le TGV et l'avion est de plus en plus contesté. En raison de la prise en compte de la durée des contrôles de sécurité dans les aéroports comme de celui des temps de parcours entre les agglomérations et leurs aéroports.

Toutefois les propos ministériels ont le mérite de relancer de nouveau, et au plus haut niveau, la discussion sur la nécessité de limiter le nombre des vols aériens intérieurs qui sont en doublon avec les TGV, hormis quelques relations dites « inter-secteurs » (Lille-Lyon, Lille-Strasbourg, etc.), elles concernent principalement des radiales au départ de Paris[2].

L'avion n'est pas écologiquement vertueux

En tout état de cause, la part du mode aérien dans le réchauffement climatique est connue, avec une « empreinte carbone » calculée par passager trois fois et demie plus élevée que l'autocar et dix fois plus que le train. Il en va de même des nuisances propres à un mode qui, comparé à l'automobile pourtant jugée peu vertueuse dans ce domaine, a fait peu d'efforts durant les dernières décennies en matière de limitation de consommation d'énergie ou d'émissions polluantes. Même si elles ne représentent actuellement que 3% des émissions mondiales de CO_2 (près du double si on ajoute les autres émissions liées au transport aérien). Mais la tendance de l'augmentation du trafic, qui était de 4 à 5% par an avant la crise du Covid-19, amènerait à doubler cette part en deux décennies, compte tenu de la baisse prévue des émissions en provenance des autres modes de transport.

C'est pourquoi de nombreuses associations environnementales et d'usagers des transports dénoncent le rôle excessif du transport aérien en France et en Europe, compte-tenu notamment des distances moyennes à parcourir.

Pour se limiter au seul cas hexagonal, ces opposants énoncent en France des propositions convergentes ou communes comme l'arrêt de la construction de nouveaux aéroports au profit de la modernisation des plates-formes existantes[3] et la taxation du kérosène et/ou du billet d'avion. Mais aussi et surtout le développement de l'alternative ferroviaire à l'utilisation de l'avion court-courrier. Une solution qui s'avèrerait aussi bien possible pour la plus grande partie des relations nationales que pour un très grand nombre de moyennes distances intra-européennes. Des différentes alternatives ferroviaires, faut-il préciser. Puisqu'elles s'avèrent possibles à la fois grâce aux trains à grande vitesse, grâce aux trains classiques rapides mais aussi grâce aux trains de nuit. Avec des marchés aussi variés que complémentaires ...

Le réseau à grande vitesse complété et optimisé, une alternative à l'avion

En France, le transfert de l'avion vers le train doit d'abord s'affranchir de l'idée décidément malthusienne selon laquelle le réseau des lignes à grande vitesse serait désormais achevé[4]. Alors qu'en même temps,

Un manque réel d'aménagement aéroportuaire du territoire

Trop de petits aéroports et qui sont à la fois trop lourdement subventionnés et géographiquement trop rapprochés. Une situation qui est le reflet d'un véritable « non-aménagement aéroportuaire du territoire » en France. Ce qui a notamment pour conséquence qu'aux « doublons » existants entre les dessertes par TGV ou par trains classiques et les dessertes aériennes, s'ajoutent d'autres et encore plus nombreux doublons entre les aéroport eux-mêmes !

Des doublons qui conduisent à des recouvrements partiels, voire même totaux, des zones d'attraction et de chalandise entre des plates-formes aériennes qui se trouvent géographiquement trop proches les unes des autres, et ce dans un contexte plus général où 10 des 86 aéroports français concentrent... 90% des trafics !

Les cas respectifs extrêmes de la Normandie et de la Bretagne illustrent particulièrement ce manque d'organisation territoriale en matière aéroportuaire.

En Normandie, une région qui est pourtant limitrophe de l'Île-de-France et pour laquelle Roissy et Orly sont en général plutôt facilement accessibles, il n'existe pas moins de cinq aéroports. Qui ne sont séparés entre eux que d'environ 100 à 150 kilomètres. Dans leur ensemble, tous ces aéroports ne traitent annuellement qu'à peine plus de 470 000 passagers[1]. Soit environ vingt-cinq fois moins que les gares principales des villes correspondantes. Et les relations aériennes régulières qui sont proposées par ces mêmes aéroports sont beaucoup moins empruntées que celles assurées par les ex-TET passés désormais à la Région (Paris-Rouen-Le Havre, Paris-Caen-Cherbourg) !

En Bretagne, si la masse des trafics aériens concernés est bien plus importante, on retrouve toutefois la même densité aéroportuaire avec une forte proximité géographique des plates-formes de Rennes (851 000 PAX), de Saint-Malo-Dinard (95 800 PAX), de Lannion (2800 PAX), de Brest (1 236 000 PAX) et de Quimper (57 700 PAX). Et encore, même s'ils restent encore en service, les aéroports de Saint-Brieuc et de Vannes ne proposent plus de vols commerciaux réguliers...

Ces situations que l'on retrouve - quoique bien plus atténuées il est vrai - dans d'autres régions françaises conduisent à des coûts économiques élevés. Puisqu'une soixantaine d'aéroports sont déficitaires et leurs déficits cumulés se situe entre 95 et 100 M€ par an. Des déficits couverts par des aides publiques partagées entre l'État, les collectivités territoriales (principalement les régions) et les Chambres de Commerce et d'Industrie. Aux aides à la gestion et à l'entretien des aéroports s'ajoutent celles qui sont liées aux services qu'ils proposent. Et ici sans tenir compte des subventions non négligeables issues encore des collectivités territoriales et qui sont parfois exigées par des opérateurs aériens à bas coûts comme Ryanair pour desservir certains aéroports qu'ils jugent non suffisamment rentables...



© ZOLANI

Aéroport de Rennes

Les subventions officielles concernent aussi le cas des lignes considérées comme devant relever des Obligations de Service Public (OSP) et qui, par essence, sont déficitaires[2].

L'ensemble de ces aides en direction des compagnies et des aéroports seraient globalement estimées pour le seul trafic aérien intérieur à au moins 500 M€ par an. « *Ainsi, ces subventions permettent d'abaisser de près de 20 € un prix moyen du billet qui est estimé à 110 €* », note la FNAUT[3].

Un résultat obtenu prix d'une aide massive que pourraient envier les TER et plus particulièrement les petites lignes ferroviaires qui sont tant décriées. Puisqu'on se trouve ici devant une échelle de subventions qui atteignent jusqu'à près de 200 € par passager et par voyage !

Pourtant, comme le note l'économiste Yves Crozet, « *personne n'ose faire le ménage dans ces plates-formes aéroportuaires, car cela pose des problèmes dans l'équilibre politique local. D'autant,* ajoute-t-il plus crûment, *que les aéroports sont pour certains élus locaux ou Chambres de Commerce des danseuses. On (n'y) touchera pas (sauf) s'il y avait des contraintes économiques très fortes* ».

Des solutions existent cependant. Si la plupart des petits aéroports trop proches les uns des autres et sans potentiels de trafics n'ont pas vraiment de raison d'être, ni d'avenir, des plates-formes moyennes bien placées par rapport à leurs zones respectives de chalandises peuvent jouer un rôle nécessaire d'alimentation par transfert au profit des principaux hubs nationaux. Ces hubs, qui regroupent l'essentiel du trafic aérien en France[4] sont le complexe Roissy-Orly et les grands aéroports de Lyon, de Marseille, de Nice, de Toulouse, de Bâle-Mulhouse, de Bordeaux et de Nantes.

1 Rouen-Vallée de Seine, 15 500 PAX ; Le Havre-Octeville,10 000 PAX; Caen-Carpiquet, 304700 PAX; Deauville-Normandie, 134 600 PAX et Cherbourg-Maupertus, 9600 PAX.

2 Selon un représentant de la compagnie « Chalair » opérateur spécialisé dans les vols inter-régionaux et qui était auditionné au Sénat, « il faut entre 2 et 4 M€ de subvention annuelle pour que l'exploitation d'une ligne (avec un avion type ATR) soit viable ».

3 Selon une expertise commandée par la Fédération d'Usagers à Jacques Pavaux, ancien Directeur du Transport Aérien.

4 Au total ces hubs principaux représentent plus de 80% des trafics aériens français. On constate que le complexe Orly-Roissy en totalise à lui seul 60% !

on aurait pourtant encore besoin de construire des autoroutes au nom du ... maillage nécessaire du réseau. On peut d'ailleurs constater que les 327 km de longueur cumulée des divers projets autoroutiers lancés en 2019 équivalent peu ou prou à la longueur de la LGV Sud-Europe Atlantique Tours-Bordeaux !

Le non-accès direct par ligne à grande vitesse des agglomérations françaises aussi majeures que le sont Toulouse et Nice illustre - et comme à l'envie - la situation d'inachèvement du réseau des LGV, dont la consistance, la structure générale et le kilométrage total restent encore en 2020 inférieurs à ce qu'était réseau autoroutier de... 1975 !

Dans cette situation, la nécessité de consolider et parachever le réseau à grande vitesse ne devrait pourtant pas faire débat.

Sans préjuger de l'avenir de la liaison Paris-Orléans - Clermont-Ferrand – Lyon, dite POCL, dont l'intérêt serait particulièrement structurant[5], il s'agirait - au minimum - de la construction des LGV Bordeaux-Toulouse, Montpellier-Perpignan, et de la partie française du Lyon-Turin auxquelles s'ajouterait la création des « lignes nouvelles » à 200-250 km/h Paris-Normandie et Provence-Côte-d'Azur. Sans oublier des aménagements à 200 km/h et plus sur la transversale Toulouse-Narbonne.

Un ensemble cohérent

Un ensemble de bouclages et de créations d'axes nouveaux qui totalisent environ 950 km d'infrastructures à créer, pour des investissements totaux évalués à plus de 35 Mds€, mais qui peuvent être réalisés par phases durant une quinzaine d'années.

Ces LGV et lignes nouvelles ou aménagées, destinées à structurer le réseau des LGV, auraient en même temps l'intérêt d'offrir de bonnes alternatives à l'avion, par TGV directs comme par conjonction de TER, de trains classiques et de TGV.

On pense notamment à des parcours transversaux ou partiels (Toulouse -Nice, Toulouse-Lyon, Barcelone-Toulouse, etc.) qui sont actuellement proposés par l'aérien faute d'offre ferroviaire qui soit à la fois suffisamment dense et compétitive en temps de transport.

Dans la démarche de remplacement de l'avion court-courrier, les trains classiques ont également un rôle à jouer, notamment au profit de certaines relations transversales inter-régionales. Particulièrement celles qui peuvent bénéficier des nombreuses sections de lignes déjà aménagées pour 200 km/h et plus (220 km/h pour les TGV).

Aujourd'hui, sur le réseau ferré national, il existe 34 sections de lignes hors LGV qui totalisent près d'un millier de kilomètres et sont aménagées pour des vitesses de 200 km/h. C'est le cas de la majorité du kilométrage de l'axe en fourche Paris-Orléans-Vierzon/Tours, comme de celui d'importantes sections des lignes Le Mans-Angers-Nantes, Tours-Poitiers-Angoulême-Bordeaux, Strasbourg-Mulhouse et Lyon-Valence-Marseille (itinéraire de la rive gauche du Rhône).

Une vision pragmatique

Si 2000 km supplémentaires pourraient théoriquement encore être aménagés sur le réseau, le rapport entre le coût d'investissement élevé des aménagements nécessaires mis en regard des faibles gains de temps de parcours attendus est trop peu intéressant pour envisager une généralisation(6). Aussi, le potentiel réellement utilisable se limiterait plutôt à 500 à 600 km toutes sections cumulées. Les études effectuées par itinéraires démontreraient également qu'hormis la construction de LGV, l'utilisation partielle des LGV existantes grâce à la création de nouveaux raccordements entre LGV et lignes classiques[7] se révèlerait plus efficace que la généralisation du 200 km/h pour diminuer significativement les temps de parcours afin de substituer le train à l'avion.

Une substitution qui pourrait éga-



Gare Charles De Gaulle 2.



Train de nuit à Paris Austerlitz.

lement concerner les transferts vers les principaux « hubs » évoqués par Bruno Le Maire. À condition qu'à l'image de Roissy-Charles de Gaulle, les autres grands aéroports français soient reliés au réseau ferré à grande vitesse ou classique. On en est encore loin, puisqu'hormis la plate-forme Strasbourg, qui bénéficie d'une gare TER d'aéroport et celle Nice qui devrait en être prochainement équipée, les Liaisons Rail Aéroport (LRA) font exception en France comparé à l'Allemagne, à l'Italie ou à la Suisse.

Toutefois, le train à grande vitesse et le train classique, même « boosté », ne sont pas les seules solutions. Le (re)développement du train de nuit est aussi un outil intéressant de substitution à l'avion.

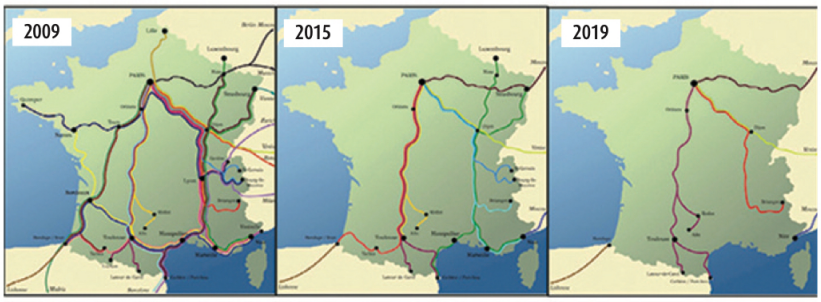
Le train de nuit, un outil de remplacement de l'avion court-courrier

On connaît les atouts majeurs du train de nuit comme ses retombées structurantes en matière d'aménagement ferroviaire du territoire (voir *Mobilités Magazine,* n°29/septembre 2019). Des atouts anciens qui sont aujourd'hui renouvelés. Puisqu'à l'image quelque peu vieillie des trains de nuit, faute de renouvellement des matériels, des pistes d'avenir peuvent s'esquisser avec des matériels qui généralisent de plus hauts niveaux de confort avec une offre multiple associant sièges inclinables, couchettes, compartiments-lits et cabines de douches. Et, depuis 2018 en Chine sur la relation Pékin - Chengdu, des trains à grande vitesse de nuit à deux niveaux qui offrent une grande capacité (880 places au lieu de 500 au maximum).

Les qualités déjà connues du train de nuit expliquent la mobilisation qui se développe en France et en Europe contre l'abandon ou la réduction *ad minima* de cette offre par la plus grande partie des opérateurs historiques. Particulièrement la DB et la SNCF, alors que ce marché est en partie reconquis par l'opérateur historique autrichien ÖBB, qui recrée un véritable réseau de nuit à l'échelle européenne. On note par ailleurs que les opérateurs nationaux suédois et danois s'allient dans le cadre d'une structure nouvelle ad-hoc pour créer (ou recréer) des relations nocturnes sur un axe Malmö-Copenhague-Hambourg-Berlin/Cologne-Bruxelles.

En France, le collectif *Oui au train de nuit* estime que 86 millions de passagers aériens (26 millions en France et 60 millions en provenance et à destination des pays proches), soit la majorité des 164 millions de passagers aériens au départ ou à l'arrivée des aéroports français, « *volent vers des destinations atteignables en trains de nuit* ». En effet, les distances atteignables peuvent ici être deux fois plus longues que celles des TGV (1500 km contre 750 km) grâce au « saut de nuit ». Celui-ci

Evolution des lignes de train de nuit



permet des arrivées aux tous débuts de matinée à destination, simulations à l'appui sur les relations Paris-Toulouse, Paris-Nice, Paris-Perpignan, Paris-Tarbes, Strasbour-Perpignan et Bordeaux-Nice ...
Sur la base de ces constatations, le collectif propose d'investir 1,5 Md€ (l'équivalant de l'effort des ÖBB autrichiens, faut-il le rappeler) sur une dizaine d'années jusqu'à l'horizon 2030 afin de créer les « *trains de nuit du futur* », avec « *un premier jalon* » dès 2023.
Il propose cette trajectoire sur la base d'un réseau à remodeler à partir d'une série de relations intérieures françaises associées à quelques relations européennes proches.

Un réseau idéal

Le réseau de nuit français proposé vise à reconstituer peu ou prou la structure des relations de nuit qui existaient avant le TGV, y compris deux relations au départ de Bruxelles pour aller vers le Sud-Ouest (Bordeaux et Irun) et le Sud-Est (Marseille, Nice et Perpignan). Ce réseau comporterait une série de liaisons transversales avec de nombreux troncs communs et qui seraient soit recrées soit ajoutées à l'ensemble reconstitué comme Bordeaux-Nice, Brest/Quimper-Lyon-Nice /Dijon-Bâle, Cherbourg/Brest-Quimper-Nantes-Bordeaux-Irun, etc. Avec une desserte bien pensée des villes intermédiaires cet ensemble devrait, selon le collectif, aider à « *désenclaver les villes moyennes* ».
À l'international, les liaisons proposées s'appuient en grande partie sur des liaisons françaises qui seraient prolongées au-delà des frontières. Elles visent de très nombreuses destinations en Espagne (Madrid, Barcelone, Malaga) et au Portugal (Lisbonne, Porto), comme en Italie (Turin Milan, Venise, Florence, Rome via le Simplon et via Modane. Berlin serait desservi via Bruxelles et la Ruhr, tandis qu'on atteindrait Budapest via Vienne et Malmö, via Bruxelles, Hambourg et Copenhague. Et on relierait la côte méditerranéenne via l'Est et le Sud-Est de la France au départ d'Amsterdam et de Prague. Vaste programme...

Un gros chantier

Reste que même sans aller jusqu'à ce réseau idéal préconisé par *Oui au train de nuit*, ce tournant nécessaire vers un « *moins d'avion et plus de trains* » n'est pas une mince affaire. Et, au-delà des problèmes transitoires liés à la pandémie du Covid-19, qui restreignent les capacités et éloignent une partie de la clientèle potentielle, il ne pourra être mis en œuvre sans qu'il n'existe une réelle et obstinée volonté politique, bien au-delà des déclarations ministérielles, même si elles sont énoncées au plus haut niveau et visiblement très bien intentionnées.
D'autant qu'ici aussi de vieilles habitudes de pensée et de fonctionnement sont si fortement ancrées que la concrétisation de cette nouvelle politique, pour dire plus crûment son « entrée dans le dur », n'est pas si évidente. Ce dont témoigne le récent et brusque desaisissement par l'État de la mission de Joël Giraud, député des Hautes-Alpes qui, en vertu des possibilités nouvelles offertes par la Loi d'Orientation des Mobilités, était chargé d'une mission placée au cœur de notre sujet. Puisqu'elle concernait l'étude du devenir des trains *Inter Cités* de jour et de nuit. Il s'agissait aussi de faire un premier bilan de ce secteur d'activité ferroviaire après la réforme-couperet de 2016 qui a transféré la plupart des trains *Inter Cités* de jour aux Régions et réduit les services de nuit à un noyau minimum avec les liaisons Paris-Toulouse-Foix-Latour-de-Carol/ Rodez/Perpignan-Port-Bou, et Paris-Valence-Briançon.
La démarche qui sous-tendait cette mission, tout comme les fortes convictions du rapporteur pressenti - il a notamment manifesté son grand intérêt vis-à-vis de la politique de trains de nuit des Chemins de fer autrichiens - gênaient-elles la SNCF ? Celle-ci se trouve de fait, et depuis longtemps, engagée dans une politique d'offre qui se trouve comme à rebours d'une reconquête de ces types de trafics. Une reconquête que d'autres opérateurs concurrents pourraient toutefois demain être tentés d'engager... ■

Michel Chlastacz.

> « À l'international, les liaisons proposées s'appuient en grande partie sur des liaisons françaises qui seraient prolongées au-delà des frontières. »

1) L'État devrait accorder 7 Mds€ d'aide à Air France et sans contreparties réellement contraignantes pour le moment. En l'Allemagne, l'État devient le principal actionnaire de la Lufthansa avec, à la clé, une aide de 9 Mds€. Mais la Deutsche Bahn bénéficie pour sa part de 10 Mds€ afin de compenser le manque à gagner durant le confinement du coté de ses obligations de service public. Dans le monde, les aides étatiques exceptionnelles aux compagnies aériennes seraient estimées à environ 92 Mds€.
2) On viserait principalement les relations Paris-Bordeaux qui ne demandent que 2 heures à 2 heures 30 de trajet de centre-ville à centre-ville depuis la mise en service de la LGV-SEA.
3) Toutes ces associations étaient opposées au projet de l'aéroport de Notre-Dame des Landes. Selon leurs analyses de grandes plates-formes aéroportuaires comme Nice auraient encore des potentiels de capacités non utilisées, de l'ordre de 25 à 30%.
4) Une idée qui avait été émise par le Président de la République lui-même en juin 2018 à Rennes à l'occasion de l'inauguration des LGV Bretagne-Pays de la Loire et Sud-Europe-Atlantique.
5) Outre son rôle principal de « LGV-bis » Paris-Lyon, la création de la LGV-POCL raccordée à des lignes classiques affluentes elles-mêmes réaménagées pourrait être le maillon grande vitesse profitant à certaines transversales...
6) Le passage à 160 km/h de 1200 km du réseau serait moins coûteux et plus intéressant. Tout comme l'accélération des passages en gares sans arrêt.
7) Comme le projet Voie Ferrée centre Europe Atlantique (VFCEA) qui « branche » au Creusot la ligne Chagny-Nevers sur la LGV Paris-Lyon. Cela permettrait aux trains Lyon-Nantes d'utiliser la LGV de Lyon au Creusot et d'obtenir de meilleurs temps de parcours bout en bout que les actuels « TGV inter-secteurs » qui transitent en Île-de-France via Massy-Palaiseau.

MICRO-MOBILITÉ/Développement



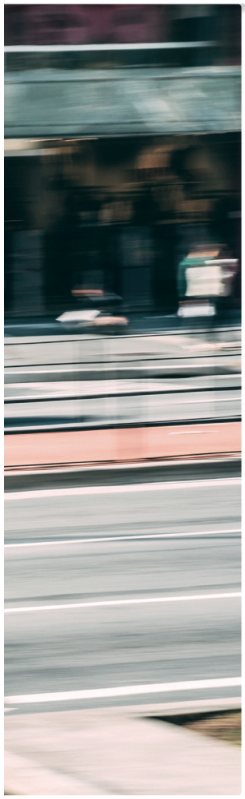
Vélo : l'euphorie post-Covid

La « petite reine » s'apprête-t-elle à « régner » sur la France de la mobilité ? La bicyclette semble bien taper dans l'œil des Français depuis le déconfinement. Vendeurs, fabricants, gouvernement s'enthousiasment. Mais pour faire durer « l'explosion » du printemps, les nouveaux maires vont avoir fort à faire.

Et si la crise du Covid 19 avait révélé à la France son destin, elle-aussi, de « Nation du vélo », expression d'Elisabeth Borne, ministre de la Transition Ecologique et Solidaire, comme le premier choc pétrolier l'a fait aux Pays-Bas et le deuxième au Danemark ? C'est l'hypothèse qu'avance la Fédération des Usagers de la Bicyclette (FUB) au vu de « *l'engouement historique* », des Français pour le vélo, depuis le déconfinement.

L'explosion du printemps

En un mois, les vendeurs de cycles, au chiffre d'affaire tombé à zéro en haute saison, ont refait leur retard. Ils « explosent » même les compteurs. Cyclable, le réseau de boutiques (55), le plus gros de France, a plus que doublé ses ventes (+120%) par rapport à 2019. Chez tous les distributeurs, c'est la « course » au vélo à vendre. A Romilly, dans l'Aube, Cycleurope, le fabricant des vélos Gitane, Peugeot, et Bianchi, embauche 55 intérimaires pour accélérer la cadence d'assemblage. Le Vélo Mad, de Rouen, met la pression maximale sur son fabricant, la Manufacture Française du Cycle, en Loire-Atlantique. Il va vendre 1500 vélos cette année, uniquement par in-





© MFC

ternet, au lieu de 800. Toutes les marques frôlent la rupture de stock ou s'y trouvent déjà. C'est le cas de Décathlon, spécialiste des vélos d'entrée de gamme. Il avoue une « *situation inédite et sans précédent* », portant sur « tous les types de vélos ».

Le surf du gouvernement

L'enseigne, se dit « *fortement sollicitée* » aussi du côté de ses ateliers de réparation. Entre le 11 mai, date du début du déconfinement et la mi-juin, 150 000 Français ont ressorti leur vélo de leur cave ou de leur garage pour le faire réviser, incités en cela par la prime de 50 € offerte par le gouvernement, et par l'appréhension à reprendre les transports en commun alors que le Covid-19 « *circule toujours* », selon l'expression consacrée des autorités. Les listes de prise de rendez-vous n'en finissent plus. Cyclable revoit son plan de développement, ajoute une chaîne d'ateliers à sa chaîne de magasins et lance, sans inquiétude, une troisième levée de fonds. « *La crise sanitaire a mis sur les routes de nouveaux cyclistes. Des citadins, principalement, qui se familiarisent avec ce moyen de déplacement individuel. Il nous faut les garder. Nous avons besoin d'eux pour un essor du vélo en France* », analyse Thomas Coulbeaut, président et fondateur de Douze Cycles, fabricant de vélos-cargos installé entre Dijon et Beaune.

C'est peu de dire que le gouvernement a cherché à surfer sur cette euphorie printanière. Elisabeth Borne a annoncé le triplement du budget du plan vélo, passant de 20 à 60 M€. Dans le concret, au-delà du « coup de pouce vélo » à la réparation, il y a les Académies des métiers du vélo, le projet de former 250 préparateurs de vélo dans les mois à venir, 500 par an ensuite ; le financement à 60% des stationnements temporaires installées par les collectivités ; la gratuité des formations de remise en selle ; la sortie du décret instituant le forfait mobilité dans les entreprises ; l'ajout par l'Etat jusqu'à 200 € à l'aide des collectivités pour l'achat d'un vélo électrique ; un prochain label « employeur pro-vélo » ; le lancement d'une fête nationale baptisée « mai à vélo », à partir de l'an prochain… « *Vous vous rendez-compte ! Comme il y a eu le lancement de la fête de la Musique*, s'enthousiasme Jérôme Valentin, président de l'Union sport et cycle, de l'industrie du vélo en France, en même temps que de Cycleurope. *Bien sûr, l'on peut toujours regretter qu'à côté de l'automobile ou de l'aéronautique, tout cela ne représente que des petites sommes. Mais pendant longtemps, il n'y a pas eu de plan vélo en France. Or dans aucun pays, jamais, on ne l'a développé comme moyen de déplacement sans plan national. Le premier chez nous date de 2012. Cela a été un flop, faute de suivi. Or tous les pays ou le vélo s'est*

L'usine MFC à Machecoul tourne à plein régime.

développé comme moyen de déplacement, ont bénéficié d'un plan national vélo. Cette fois et depuis septembre 2018, le gouvernement a compris qu'il fallait entretenir régulièrement les actions en faveur de l'usage du vélo. Il y a un effet d'entraînement à cette communication ».



L'enseigne Cyclable à Boulogne et à Paris 15ème. L'enseigne va ouvrir des ateliers qui ne vont faire que ça.

© CYCLABLE

Les « coronapistes »

Côté pouvoirs publics, la mesure-phare du déconfinement, partout en Europe, a été l'installation des « coronapistes », ces voies temporaires - certains ont dit « de transition » - favorisant la circulation cycliste au milieu des automobiles quand les transports publics craignaient d'être foyers de contamination. Londres, Berlin, Amsterdam, Paris, Budapest, Barcelone en ont construit.

A Bruxelles, dans la rue de la Loi, l'artère qui longe les institutions européennes et le siège du gouvernement, l'automobile a perdu une voie de circulation au profit du vélo. Celui-ci a désormais priorité sur elle dans l'hypercentre, la zone du Pentagone. « *Il faut inventer la ville du XXIe siècle dans laquelle les enfants peuvent circuler sans crainte à pied et à vélo* », indique Elke Van den Brandt, la ministre de la mobilité de la Région de Bruxelles.

La transformation de la rue de la Loi a autant marqué les esprits à Bruxelles que celle de la rue de Rivoli, interdites aux voitures, à Paris.

En France, la FUB a compté 500 km de ces installations transitoires et propose d'atteindre les 1000 km. Le gouvernement va aider les villes pour les pérenniser, sous la forme d'un appel à manifestation d'intérêt bientôt lancé. « *La France est en train de se doter du système vélo qu'elle mérite* », salue la FUB dans un document où « *décrypte un mois qui a fait gagner cinq ans aux politiques cyclables* ».

> « Le vélo n'est pas forcément un domaine dans lequel on gagne beaucoup d'argent à long terme (...). »

Déconfinement et vélo, attention aux chiffres

Tous les commentateurs l'affirment, depuis le début du déconfinement le 11 mai dernier, l'usage du vélo connait un développement exponentiel. C'est du moins ce qu'affirme par exemple le réseau de collectivités Vélo et territoires, qui annonce s'appuyer sur 182 compteurs disséminés un peu partout en France.

Si la comparaison entre les mois de mars et mai 2020 aboutit bien à une forte augmentation de fréquentation, soit 44% dans l'ensemble du pays, elle apparaît somme toute logique, puisque l'on passe simplement d'une France globalement « immobile » car strictement confinée, à un pays qui renoue avec la mobilité, quelle qu'elle soit. Qui plus est sous le soleil...

Les chiffres sont donc moins « flamboyants » si l'on compare les mois de mai 2020 et mai 2019, la hausse ne s'élève alors qu'à 11% dans le pays. De plus, l'augmentation de l'utilisation du vélo y semble être principalement portée par les pistes cyclables rurales (+197%) et périurbaines (+138%), contre seulement 27% d'augmentation dans les villes.

A Paris, qui se veut désormais la capitale du vélo, obtenir des chiffres fiables relève de la gageure. En effet, beaucoup des compteurs (avec les limites d'un système comptabilisant possiblement le même vélo plusieurs fois) promis sur les pistes existantes n'ont pas encore été installés. Il semble, d'après les premières analyses portant sur une vingtaine d'entre eux, que l'augmentation - réelle - enregistrée n'ait toutefois pas atteint celle de décembre 2019, en pleine période de grève.

Pour autant, Anne Hidalgo, actuelle maire de Paris a déjà clairement annoncé son intention de maintenir les pistes cyclables précédemment annoncées comme « temporaires », au même titre que la fermeture aux voitures de la rue de Rivoli...

A contrario, la métropole de Lyon, sans doute plus pragmatique dans son approche de la mobilité, a, dès le 17 juin dernier, supprimé deux des axes cyclables mis en œuvre dès le début du déconfinement, car ces derniers généraient une trop forte augmentation de la congestion automobile.

PC


© LE VELO MAD

Le Vélo Mad, uniquement par Internet prévoit de vendre 1500 vélos au lieu de 800 cette année.

Les révélations du monde d'avant

Ce volontarisme gouvernemental s'affiche alors que deux études fouillées paraissent sur la situation du vélo en France et en Europe. Si une crise comme celle du Covid-19 permet surtout, généralement, de prendre conscience de la réalité du monde d'avant, ces deux-là suggèrent bien un sens pour le monde d'après.

La plus importante pour notre pays, parce que c'est un document officiel, a été publiée en avril par l'ADEME* et porte sur l'« *Impact économique et potentiel de développement des usages du vélo en France* ». Une analyse très fouillée, en 375 pages, sur la pratique du vélo et les manières de l'accroître. D'atteindre en particulier les 9% de part dans les déplacements, l'objectif de la France pour 2024. Les villes les plus volontaristes dépensent 20 € par an et par habitants. Les néerlandaises en ont mis 33 pendant 40 ans. « *Une magnifique enquête aussi sur l'économie du vélo en France et son potentiel* », insiste David Jamin, directeur général de la Manufacture Française du Cycle, filiale d'Intersport, l'autre grand acteur de la filière en France avec Décathlon et Cycleurope. Le secteur représente 90 000 emplois en France, 650 000 en Europe. Y investir apparaît clairement comme prometteur d'un tas de points de vue.

L'autre étude a situé les choses à l'échelle de l'Europe et du monde, avant le Covid-19. Le cabinet Deloitte identifie le vélo électrique comme une grande tendance des années 2020 pour le monde entier, au même titre que la 5G ou les livres Audio. Il prédit la vente de 130 millions de vélos à assistance électrique entre 2020 et 2023. Celle-ci était déjà en croissance de 39% en Allemagne l'an dernier (1,36 million) et de 12% en France (388 000). « *Nous devrions atteindre dans notre pays un million en 2024 ou 2025* », prévoit Jérôme Valentin de l'Union Sport & Cycle. Chez le premier vendeur de vélos en Europe, le groupe néerlandais Accell, le vélo à assistance électrique représente 79% du chiffre d'affaires, avec 993 000 machines vendues en 2019.


© UNION SPORT ET CYCLE

Jérôme Valentin, président de la filière française du vélo : *La France, comme les Pays-Bas et le Danemark autrefois est doté d'un plan national vélo qui marche.*


© MFC

David Jamin, directeur de MFC (Manufacture Française du Cycle) : *la dernière publication de l'ADEME permet à tous les responsables politiques de comprendre que le vélo est une solution d'avenir.*


© CYCMABLE

Céline Forestier, directrice marketing du réseau cyclable : « *Nos ventes ont plus que doublé*».

Les coups de poker des industriels

Un autre document a eu de l'écho pendant la crise sanitaire, la lettre à Ursula Von der Leyen, la présidente de la commission européenne, de la filière européenne du cycle (Cycling industries Europe). Elle incite l'Europe, pour relancer son économie à l'heure de sa nouvelle croissance verte, à investir 5 milliards dans le vélo (2 milliards pour inciter les villes à rendre leurs « Coronapistes » permanentes et 3 pour rendre l'achat des vélos électrique plus accessibles) pour aider l'économie européenne à se relancer. « *Toutes filières confondues, chaque euro dépensé pour le vélo crée plus d'emplois verts qu'un euro dépensé dans les voitures* », y plaide Kevin Mayne, le directeur général de Cycling industries Europe.

Ce contexte économique et politique ne motive plus seulement des lanceurs de start-ups. Thierry de la Tour d'Artaise, PDG de SEB, le groupe d'électroménager, « impressionné » notamment par le volontarisme du gouvernement français a investi dans la société

de Marc Simoncini, ex-créateur du site de rencontre Meetic, qui a profité du moment particulier de la crise sanitaire pour annoncer que son vélo haut de gamme, Angell, bourré de numérique - « *70% de sa valeur ajoutée* », indique l'entrepreneur - vendu 3000 € affichait 10 000 préventes pour l'été 2020 alors qu'il en attendait 1500 du simple fait de la crise sanitaire. SEB va aussi assembler les vélos dans 800 m² de son usine d'Is-sur-Tille, en Côte d'or. « *Le vélo électrique sera comme le golf pour les cinquantenaires et les soixantenaires qui voudront brûler 5000 calories par jour sans se faire mal. Il deviendra aussi un mode de déplacement majeur dans le monde et la capacité industrielle de SEB nous permettra de construire un leader mondial sur le segment du smart-bike urbain* », indique Marc Simoncini, qui lui aussi prépare une levée de fonds.

Les lunettes roses des financiers

Le numérique, c'est le credo du belge Cowboy qui construit son vélo « *dans le prolongement du smartphone* ». Le numérique qui bloque le moteur, répondant à l'énorme défi de la sécurité pour toute la filière. « *Marc Simoncini vend son vélo en ligne. C'est très bon pour nous. Nous ne sommes plus seuls à le faire, nous ne sommes plus sur une niche pour notre banquier* », indique Charles Hurtebize, un des créateurs de Le Vélo Mad vendu désormais par la FNAC-DARTY. Le vélo fait chausser des lunettes roses aux financiers. Près de Beaune, Thomas Coulbeaut, chez Douze Cycles, en reçoit au moins un par mois, des fonds d'investissements rattachés à des banques ou indépendants qui veulent investir chez lui. « *Le vélo n'est pas forcément un domaine dans lequel on gagne beaucoup d'argent à long terme mais pour des financiers, il y a des opportunités à saisir. Le marché est porteur. Il y a des entreprises à reprendre. L'exemple actuel, c'est Mavic, le fabricant de roues, même si le cas est compliqué. Il y en a d'autres, souvent de petites, qui ont du potentiel, elles ont besoin d'être développées. Parfaites pour un investissement de moyen terme. Et puis il y a la grande opportunité pour un industriel qui déciderait de devenir le leader du stationnement sécurisé en France* », analyse Jérôme Valentin.



© DOUZE CYCLES

Thomas Coulbeaut, fondateur des vélos-cargos Douze Cycles : « *Nous avons besoin de garder les nouveaux cyclistes nés du déconfinement* ».

Pour lui, le manque d'infrastructures sécurisées, de circulation et de stationnement reste le grand handicap de la France. « *Si le Vélib avait ajouté à ses stations des abris de stationnement électrifiés, Madame Hidalgo n'aurait pas besoin de limiter la vitesse à 30 km/h dans Paris* », insiste-t-il.

La balle est relancée vers les Pouvoirs publics. Au-delà de l'embellie printanière post-confinement, l'avenir du vélo passe toutefois par les choix, notamment des nouveaux maires. ■

Hubert Heulot

***)** L'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'Energie (ADEME) a été rebaptisée l'Agence de la transition écologique.



© LE VELO MAD

Charles Hurtebize, Le Vélo Mad : « *Que le fondateur de Meetic crée un vélo haut de gamme et le vende uniquement sur internet comme nous, c'est très bien. Notre banquier aime* ».

La relation clients

Comment reconquérir la clientèle par l'amélioration collective de la performance du personnel au contact des usagers ?

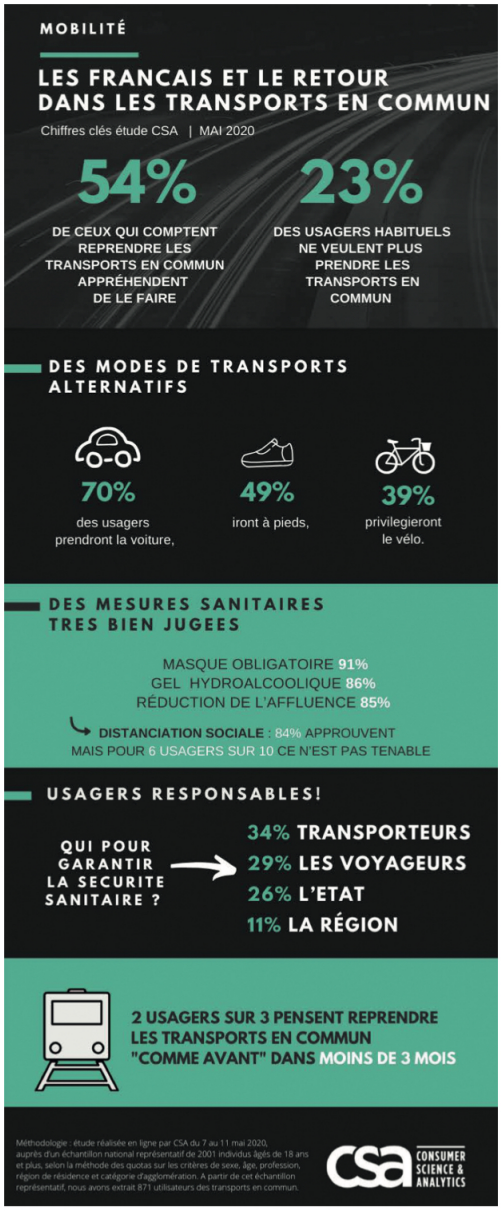
Le présent cahier pratique est un outil d'aide à la réflexion sur les nouveaux comportements humains et commerciaux à adopter par les opérateurs de mobilité, au vu d'une baisse de fréquentation inédite et vertigineuse au sein des réseaux français de transport public. Il a pour but d'identifier les nouvelles attentes des clients, les enjeux stratégiques des directions opérationnelles et les compétences clés des équipes terrain. Il met en exergue un modèle de préconisations ; les leviers de mise en œuvre à déployer au sein d'agences commerciales en transport urbain.

La situation économique et sociétale des grandes métropoles dans le domaine du transport en commun, est bouleversée par les répercussions du Coronavirus (COVID-19). Une certaine crainte s'est instaurée dans le quotidien des français. Les modes de transports alternatifs sont prisés, notamment la voiture. Il convient d'inciter les usagers à recourir à d'autres formes de mobilité et barrer la route à l'autosolisme.

La gratuité des transports, voire le remboursement partiel ou total pour les abonnés, décidés en un temps par bon nombre de réseaux, n'a semble-t-il pas eu d'impact en termes de fréquentation. Depuis le déconfinement, en Île-de-France, la fréquentation des transports a baissé de 70%. C'est - 50% à Marseille (Bouches-du-Rhône). Résultat, les comptes des transports publics sont dans le rouge, avec quatre milliards d'euros de pertes estimées avant la fin de l'année. Dans le même temps, les opérateurs de mobilité tentent péniblement d'introduire une sorte de transformation majeure en adoptant un processus de changement. Pour répondre aux nouveaux enjeux de la mobilité, ces derniers favorisent l'innovation par le truchement de start-up qui se distinguent par leur approche « collaborative » et sur mesure, en ouvrant des plateformes de mobilité participative. Ces dernières vont plus loin en accompagnant les collectivités territoriales et les acteurs économiques dans la conception de plans de mobilité adaptés aux territoires et aux utilisateurs.
Plus encore, les départements marketing & communication s'affairent et maintiennent l'expérience client au centre de leur réflexion.

Tout cela suffira-t-il pour reconquérir les usagers au vu des turbulences permanentes (crises économique, sociétale, épidémique) ?

Dans ce contexte il ne s'agit plus de fidéliser, d'entretenir une bonne relation entre l'usager et un réseau, mais d'aller reconquérir les clients perdus et conquérir des nouveaux. L'enjeu est de passer d'un marketing de conquête à un marketing de reconquête, adossé à de nouvelles attitudes du personnel au contact direct des clients.



Source : CSA mai 2020

Les nouvelles attentes des clients

S'engager dans une démarche d'une meilleure relation clients requiert de travailler sur les attentes du client et les composantes de la qualité. Il faut rendre le transport en commun plus simple, plus agréable au quotidien, et ce par le truchement d'une relation humaine et commerciale d'une qualité irréprochable.
La politique de qualité de service en transport en commun, en période de crise, en mode dégradé, doit être revisitée. Les domaines d'engagement ou critères d'appréciation (selon Norme Afnor : information permanente du voyageur sur le véhicule, en arrêt ou station, ponctualité / régularité et temps d'attente, état de propreté des véhicules et stations, confort voyageurs, accueil client conducteur...) sont des indicateurs de performance trop normalisés, standardisés, d'une qualité de conformité de deux types :

- la qualité prévue, qui est théorique et procédurée
- la qualité fournie, qui est objective et quantifiable.

Il n'y a pas de démarche qualité sans connaître la qualité attendue par les clients. Ce n'est pas la qualité utopique dont ils pourraient rêver dans l'absolu, ni, à l'inverse, la qualité qu'ils s'attendent objectivement à rencontrer lors de leur prochain voyage, c'est le service que les clients estiment légitime et normal. L'expression de cette qualité attendue, oblige tous les acteurs de mobilité à décliner les prestations selon le regard actuel et critique du client

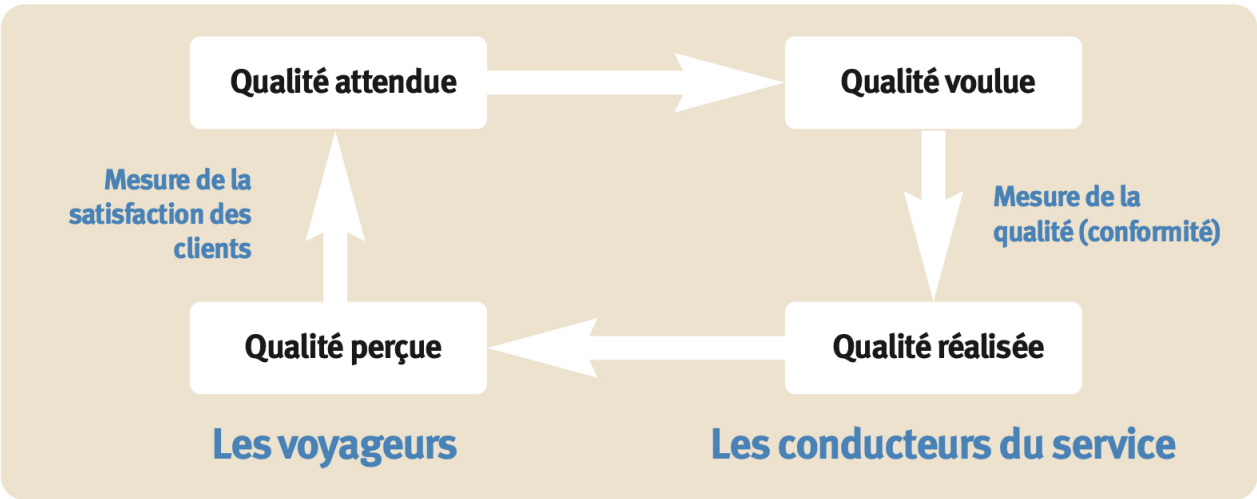
Satisfaction du client en situation de crise/ mode dégradé / situation perturbée

Attentes psychologiques et humaines liées à une meilleure connaissance du client et de son parcours, au respect du bien-être...) → **Amélioration de la relation humaine et commerciale en face à face client**

Attentes liées à l'image et l'identité du réseau (reconnaissance de la contribution du client, vision plus communicative du réseau, plus humaine moins digitale et anxiogène, participer aux transitions de vie ...) → **Amélioration des prestations de service : lisibilité et visibilité (de l'information voyageurs, de la relation clients et de la communication)**

Attentes liées à la sécurité et la sûreté / à l'environnement (sérénité et tranquillité, sécurisation...) → **Maîtrise du cœur de métier (fiabilité, transition énergétique, modes doux...)**

Les attentes du client — **Les composantes de la qualité**

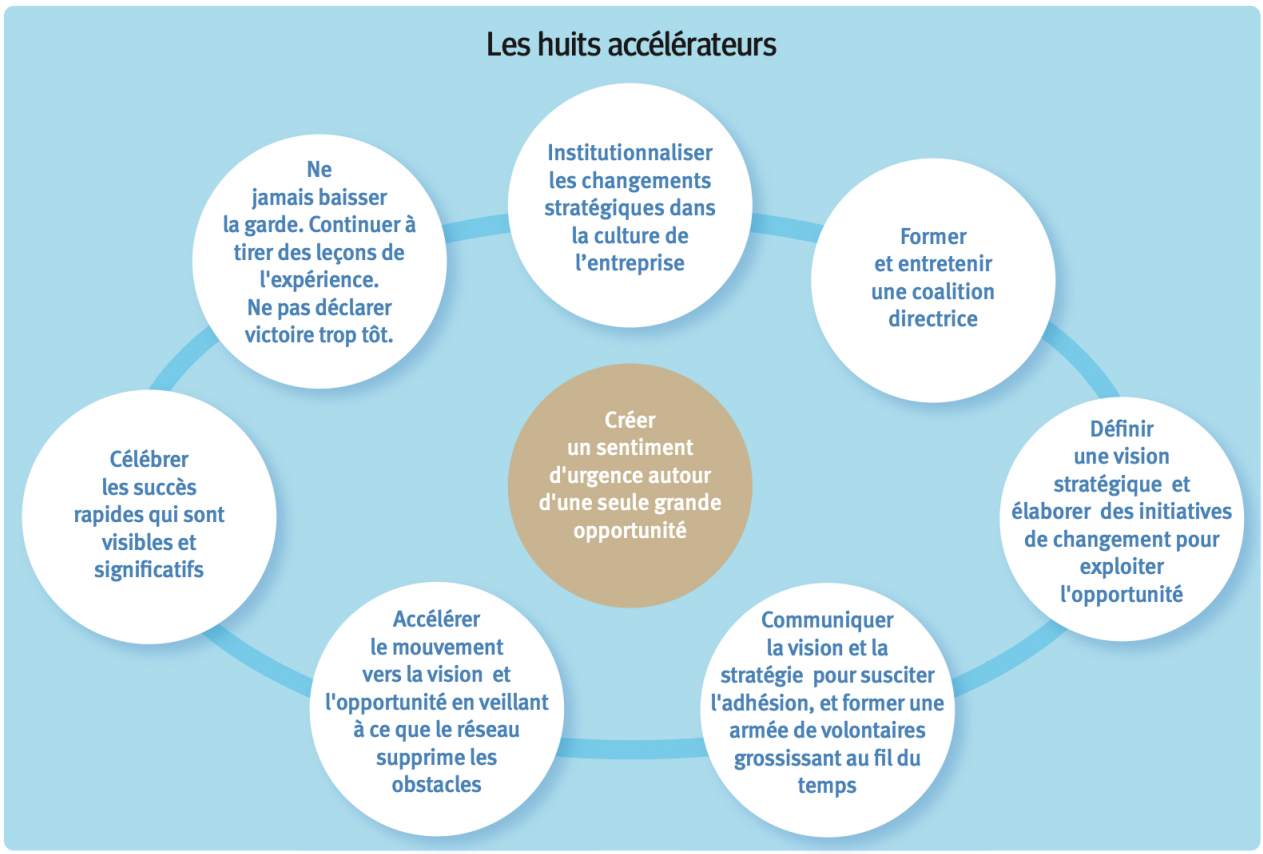


Les stratégies des directions opérationnelles et les compétences clés des équipes terrain

Aujourd'hui, dans un contexte de crise, il convient de mieux associer les agents de terrain des opérateurs de mobilité.
Repenser et réinventer la mobilité, c'est encourager l'innovation collective humaine.Une des solutions consiste à disposer d'un projet de services, qui repose sur une structure opérationnelle plus véloce, plus souple qu'un comité de direction ou de pilotage, ainsi que sur un ensemble de processus très différents.
Selon John P. Kotter, professeur honoraire de leadership à la Harvard Business School, il faut s'appuyer sur un système qui se compose de volontaires issus de toute l'entreprise, en l'occurrence dans le transport routier de personnes, « d'ambassadeurs-clients » tels que conducteurs, receveurs, conseillers en relation clients, agents de contrôle... Ces volontaires font partis d'un réseau fluide afin d'assurer la formulation et la mise en œuvre des stratégies de façon continue.

Deux systèmes, une organisation

Le réseau volontaire et la hiérarchie doivent être inséparables, avec un flux constant d'informations et d'activités entre eux : cette approche fonctionne en partie parce que les volontaires du réseau travaillent au sein de la hiérarchie à des postes de managers intermédiaires et de proximité en transport public.
Étant régi par des principes opérationnels, le réseau peut être incroyablement flexible et adaptable ; les accélérateurs favorisent la résolution des problèmes, la collaboration et la créativité ; et les « ambassadeurs-clients » effectuant ce travail (l'effort de guerre- de l'armée de volontaires) sont concentrés, impliqués et passionnés.



Source : P. Kotter

Adapter les modalités de création d'un réseau volontaire à une nouvelle « culture de la formation » de l'opérateur de mobilité

Depuis 2018, la loi « Avenir professionnel », relative entre autres au dispositif de formation, permet de favoriser l'adaptation des salariés à leur poste de travail et de développer leurs compétences.
Dans le cadre du réseau volontaire, l'ingénierie de formation est au service des formations innovantes. La formation des ambassadeurs-clients s'appuie dorénavant sur des formations-actions (voire modèle d'analyse ci-après) réalisées en situation de travail, tout en partie et à distance.

L'ambassadeur-clients n'est donc pas un transmetteur de savoir à proprement parler, mais il devient une personne ressource. Il est un créateur de situations propices à l'apprentissage plutôt qu'un « diseur » de savoir. La formation-action consiste à engager un travail d'apprentissage à partir d'une action motivante et mobilisatrice pour le groupe. Les apports théoriques se font à partir du débriefing de cette action et donc à partir du « matériau » amené par les participants eux-mêmes. Plus concrètement, de nouvelles actions de développement professionnel s'intègrent dans une définition plus élargie « tutorat, coaching, travail collaboratif, partage de bonnes pratiques, MOOC : massive open online course (cours en ligne ouvert et massif).

Modèle d'analyse d'un **tableau croisé des attitudes et des compétences clefs**

PERSONNEL CIBLE	CONDUCTEURS RECEVEURS	CONSEILLERS RELATIONS CLIENTS	CONSEILLERS EN MOBILITÉ	AGENTS DE PREVENTION	AGENTS DE CONTRÔLE
SÉQUENCE OU SCENARIO	Vente d'un titre de transport à bord d'un bus	Création d'une carte d'abonnement	Collaborer à la mise en place d'une application digitale	Regard agressif et propos outranciers d'un usager connu du réseau envers un agent de prévention en situation de faible affluence	Refus d'un usager de montrer son titre de transport en situation de crise sanitaire ou de reprise d'activité de l'offre de mobilité
SAVOIRS - SAVOIR ÊTRE	Démontrer une attitude bienveillante et courtoise dans la relation commerciale	Donner une image positive (de soi, de l'opérateur de mobilité et du produit : offre de mobilité) en agence commerciale	Faire vivre la mobilité ou participer au renforcement de la chaîne de mobilité globale	Aptitude à alterner médiation et prévention	Cerner et traiter les objections pour éviter la gestion des conflits
COMPÉTENCES A DÉPLOYER (actions types)	Répondre à l'usager en employant une gestuelle, une intonation adaptées à l'environnement et à la nature des questions posées tout en respectant les temps de service.	Accompagner physiquement en station debout l'usager dans sa connaissance du réseau voire dans la compréhension de la tarification.	Assister les entreprises du territoire dans le pilotage d'un projet de déplacement qui combine transport en commun et co-voiturage	Gérer ses émotions en situation de tension, être d'humeur égale au service de son efficacité personnelle	Laisser l'usager s'exprimer sans l'interrompre et lui proposer une solution alternative

Les leviers de mise en œuvre

Le but premier de l'opérateur de mobilité, est de parvenir à rétablir une fréquentation du réseau, par le truchement d'une politique systémique de toutes « les mobilités » y compris en interne. Cela passe par des leviers de performance d'ordre managérial, axés sur le collectif, l'individu et la motivation, via une ingénierie novatrice de formations-actions.
Cette organisation dans les agences commerciales, par exemple, est orientée autour du réseau volontaire susmentionné et de la hiérarchie.

LEVIER 1 : PILOTER LA PERFORMANCE COLLECTIVE

Les agences commerciales commencent par revoir l'animation collective des équipes (des conseillers relation clients).
Bonnes pratiques dans la mise en œuvre du premier levier

➡ Développement de la communication : la création d'un journal interne mensuel ou trimestriel soutenu par la direction commerciale représente une initiative relatant les points marquants de chaque agence. Ce journal permet de communiquer et d'obtenir l'adhésion des conseillers sur les objectifs contributifs de chaque agence.

➡ Construction d'un référentiel de management de la relation client : La direction commerciale établit des critères de qualité communs à l'ensemble des agences pour homogénéiser le discours de vente général. Ce référentiel commun sert, par la suite, à évaluer les performances de façon objective. Un plan de développement des compétences est défini pour développer les compétences des conseillers tout en renforçant leur complémentarité.

➡ Renforcement du pilotage par agence :
La responsabilité des responsables d'agence est accentuée par la nomination d'un membre du réseau volontaire « ambassadeur-clients », véritable relais en situation de crise pour soutenir la performance dans la durée.

LEVIER 2 : DÉVELOPPER LA PERFORMANCE INDIVIDUELLE

La performance collective, quelle que soit son animation, dépend ensuite de l'implication de chaque conseiller relation clients en agence.

Bonnes pratiques dans la mise en œuvre du deuxième levier

➡ La première action entreprise par la direction commerciale est de faire le point avec chaque conseiller relation clients :

➡ Elle évalue le niveau de compétence du conseiller (connaissance et parcours client, offre et territoires, tarification et recettes, politique promotionnelle et commerciale) afin de mettre en évidence les lacunes en termes de comportement et de motivation, et d'orienter les formations de façon plus efficace ;

➡ Elle établit un niveau de motivation. Pour ce faire la direction commerciale utilise deux indicateurs : la ponctualité et l'absentéisme.

A la suite de ce bilan, des axes de progrès par conseiller sont identifiés ainsi que les résultats attendus pour la période suivante. Ce système de pilotage des axes de progrès individuels par analyse en entretien, mais aussi au moyen de contrôle sur le vif, est rendu possible par des déplacements fréquents d'un membre du réseau volontaire. Plus encore, afin que les conseillers puissent mieux se rendre compte de leurs prestations, l'ambassadeur clients les enregistre en situation réelle pour en dégager les points forts et les axes de progrès.

LEVIER 3 : RENFORCER LA MOTIVATION DES CONSEILLERS

Ce levier permet de valoriser les aspirations individuelles des conseillers en cohérence avec les opportunités et les impératifs de l'opérateur de mobilité.

Bonnes pratiques dans la mise en œuvre du troisième levier

➡ La direction commerciale présente les opportunités possibles dans des métiers autres que la relation clients en agence, en organisant des journées « découverte » d'autres métiers existants au sein du groupe. Une fois par an, chaque conseiller a la possibilité de réaliser un tandem avec un employé, agent de maîtrise et de découvrir une nouvelle fonction comme le contrôle, la conduite, le conseiller en mobilité....

➡ Pour assister les conseillers en difficulté, les meilleurs ambassadeurs clients viennent en tant que binômes ou parrains pour leur prêter main forte et donner des conseils de vente. Ils proposent des challenges de vente par équipes de deux ou trois, afin de créer une saine compétition entre les conseillers tout en maintenant un état d'esprit convivial.

Résumé et perspectives

L'opérateur de mobilité doit être plus enclin à s'appuyer sur la dimension humaine et commerciale de ses équipes. Créer un double système d'exploitation plus centrée sur la qualité de service et la satisfaction client est un gage de réussite, en particulier en situation de crises. La situation ne s'améliore pas en ajustant les méthodologies usuelles ou en dotant de turbocompresseurs, un système hiérarchique unique. Les opérateurs de mobilité se doivent d'adopter une nouvelle forme d'organisation des ressources humaines complétement inédite... une hiérarchie novatrice plus adaptable à un environnement mouvant, changeant.

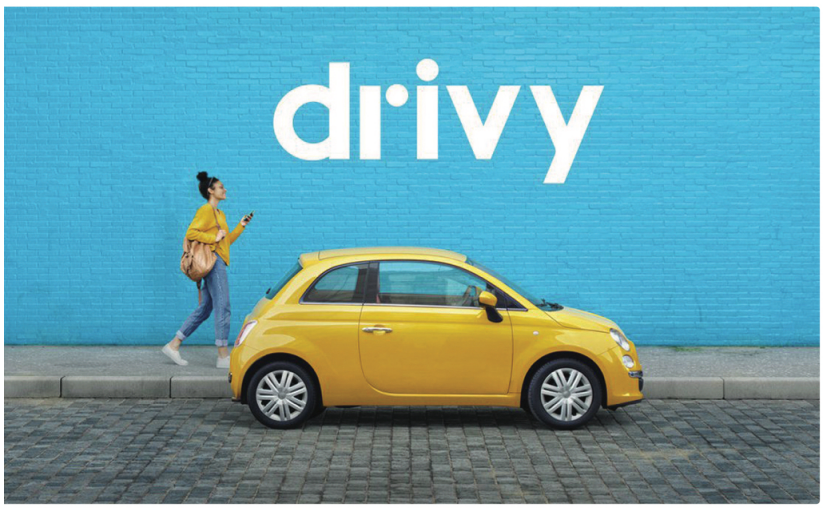
La conception de dispositifs de formation et la mise sous assurance qualité clients, s'imposent à tous les corps de métiers du conducteur receveur à l'agent de contrôle, en passant par le conseiller relation client en agence.

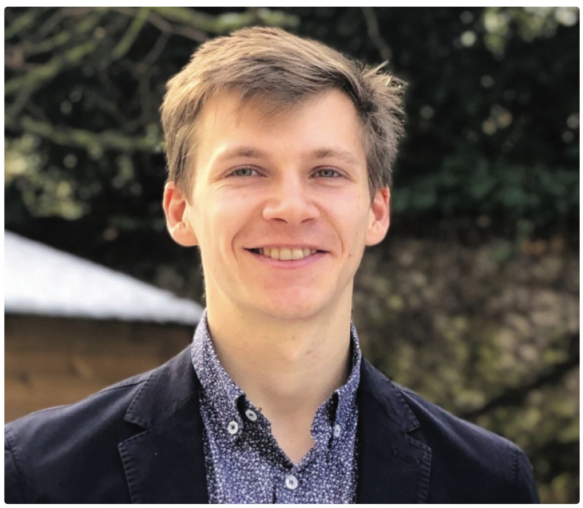
Il s'agit d'engranger des succès à court et à long terme, dont bénéficieront les actionnaires, les clients, les salariés, sans oublier l'opérateur lui-même.

Claude CIBILLE
Consultant Editions- Conseil en Mobilités
ecmobilites@gmail.com

TAD/Tribune libre

Les transports publics doivent se renforcer malgré l





Le Covid-19 a rebattu les cartes du secteur de la mobilité plus que n'importe quelle start-up ne l'a jamais fait. Justement, Grégoire Bonnat, co-fondateur de Padam Mobility, livre ici une analyse brève et personnelle des événements passés et des choix qui attendent les décideurs du transport collectif.

A un moment où nous nous adaptons aux nouvelles lignes de conduite imposées par les mesures sanitaires, nous avons des décisions historiques à prendre pour garantir la durabilité de l'avenir de la mobilité, la durabilité de notre avenir.

Le coup de départ

L'ensemble du secteur de la mobilité a subi un coup dur au cours des deux derniers mois. Sous l'effet du confinement, les déplacements des personnes ont diminué de 50 à 80% (selon les mesures nationales en vigueur). Nos villes habituellement encombrées ont été vidées de leurs voitures et de leurs piétons.

Des entreprises bien établies et des licornes considérées hier comme portant l'avenir de la mobilité - en particulier de la mobilité servicielle (MaaS) - ont été mises à genoux. L'entreprise de trottinettes électriques partagées d'Uber, Jump, a rapidement fusionné avec Lime, pour une fraction de sa valeur pré-coronavirus, envoyant par conséquent des dizaines de milliers de trottinettes au « recyclage ». La société de location de voitures Hertz, vieille de 100 ans, a déposé son bilan (chapitre 11) aux États-Unis, et le leader européen de l'autopartage Drivy, quelques mois à peine après avoir été racheté par la société américaine Getaround, s'est tourné vers le tribunal de commerce de Paris pour obtenir son soutien, à titre de « mesure préventive ». Le covoiturage, les trottinettes électriques partagées, devaient ouvrir la voie à un monde sans voitures particulières pour réduire notre empreinte carbone.

Les transports publics ont également été fortement touchés mais ont jusqu'à présent réussi à résister

a distanciation sociale



à la première vague. Grâce à des modèles commerciaux public-privé équilibrés, reposant sur des contrats à long terme, les acteurs du transport public sont plus résistants que les autres entreprises.

Même dans le cadre des mesures de confinement les plus sévères, les services de transport public étaient toujours considérés comme essentiels. À ma connaissance, aucun grand opérateur de transport public n'a fait faillite, et les autorités publiques n'ont pas déclaré que les transports publics seraient considérablement réduits à l'avenir. Certains services, tels que le transport à la demande, ont bien été utiles pour faire face à la situation du coronavirus : le service « Night Bus » à Padoue, en Italie (optimisé par Padam Mobility) a été transformé en service de jour et a vu sa fréquentation augmenter. Le service Berlkönig à Berlin, également axé sur la mobilité de nuit, a été étendue au profit des personnels soignants.

Les effets prolongés du post-confinement sur les parts modales

Après avoir qualifié tous ces événements « *d'impacts de la crise du Covid-19* », il est tentant de penser que les choses reviendront simplement à la normale. À bien des égards, la crise a peut-être simplement accéléré des tendances qui étaient déjà là. Cependant, je pense que nous ne devons pas sous-estimer la façon dont le coronavirus a, à lui seul, impacté notre vision de la mobilité, et peut-être pas pour le mieux.

Pendant les premières semaines de la levée des mesures de distanciation sociale, nous avons observé qu'un changement majeur se produisait dans les parts modales de la mobilité. Les transports publics sont caractérisés comme des lieux où l'on rencontre beaucoup d'étrangers. Un quart des médias et l'obsession du public pour le respect des mesures sanitaires (qui, dans une certaine mesure, étaient inévitables) nous ont convaincus qu' « étranger » rimait avec « danger ». Bloomberg cite Jason Rogers (Nashville, États-Unis) : « *Je n'ai aucun intérêt à monter dans le bus ou dans un système de covoiturage si je ne suis pas en combinaison antidéflagrante* ».

Le résultat parle de lui-même : en Chine, premier pays à lever les mesures de confinement, la fréquentation des transports publics est inférieure de 35% à la normale, et la congestion automobile est déjà supérieure à la moyenne de 2019. Les États-Unis font déjà état d'une tendance similaire.

Alors que les villes européennes sont confrontées aux mêmes comportements, les autorités comprennent que le coronavirus pourrait anéantir une décennie d'efforts pour « désintoxiquer » leurs citoyens de la voiture individuelle. Elles ont eu un peu plus de temps que la Chine pour anticiper et concevoir quelques stratégies. Les paris sur les vélos en font partie : le gouvernement français affirme que 1 000 km de pistes cyclables temporaires ont été créés et s'efforce de les entretenir de façon permanente. Le Royaume-Uni investit jusqu'à 2 Mds£ dans un plan « *unique en son genre* » pour sti-

muler la marche et le vélo. Autre mesure intéressante : Athènes interdit aux voitures de circuler dans une grande partie de son centre-ville pendant trois mois (et peut-être plus).

Cela sera-t-il suffisant ? Ces investissements sont les bienvenus, mais la part modale du vélo est restée stable, sous les 2% au Royaume-Uni au cours de la dernière décennie et est estimée à environ 3% en France. Une réduction à long terme de 10% de la fréquentation des transports en commun suffirait à niveler l'impact d'une augmentation du nombre de cyclistes. On peut encore craindre un déplacement important des transports publics vers la voiture.

En France, qui accueille 3 des quelques opérateurs de transport public mondiaux (Transdev, Keolis, RATP), les représentants du secteur se sont battus avec acharnement - mais sans grand succès - pour éviter des mesures trop strictes de distanciation sociale à bord des métros et des bus et pour faire du port du masque la principale mesure sanitaire.

Enfin, Transport for London (TfL), qui n'a pas résolu le dilemme entre la priorité à donner aux problèmes de congestion ou au respect des mesures sanitaires, a augmenté à la fois la taxe de congestion imposées aux voitures et ses tarifs de transports publics. Au moins, l'autorité ne fera pas faillite.

Impact psychologique

Maintenant que le ministère français des Transports envisage d'assouplir ces mesures, il est impossible de prévoir l'ampleur de l'impact psychologique sur la façon dont les gens choisiront leur mode de transport. Il existe des précédents : les attentats terroristes de Madrid (2004) et ceux de Londres (2005), qui visaient les transports en commun, ou ceux de Paris (2015) qui



visaient la « vie nocturne ». Dans chaque cas, les transports publics se sont effectivement rétablis en quelques mois.

Mais l'enjeu n'est pas le même : avec le virus, ce sont les transports en commun eux-mêmes et leurs usagers qui font peur aux gens. Nous avons également été exposés au message de distanciation sociale pendant longtemps et cela pourrait durer jusqu'à ce que nous ayons trouvé un vaccin.

Bien sûr, les gens ont beaucoup évoqué la crise comme une opportunité de changement de trajectoire pour notre civilisation, vers la décarbonation et la résilience. Mais j'entends les mêmes personnes dire : « *Pas question que j'utilise le train pour le moment, je vais juste conduire* ». Comme je ne connais pas grand-chose à la sociologie, je vais citer un expert en très longues aventures, Sylvain Tesson, qui raconte son voyage à pied de la Sibérie à l'Inde : « *Si je dis que j'ai l'intention de marcher jusqu'en Mongolie, un objectif aussi abstrait ne dérange personne, mais si je prétends que je vais atteindre l'autre versant de la montagne, tout le monde de ce côté va se rebeller. [...] Parce que c'est ce que nous connaissons le mieux, nous craignons plus ce qui est proche de nous que ce qui est encore loin* ». Nous craignons plus le virus que le changement climatique.

Classer nos priorités

Le changement climatique et l'épuisement des ressources sont toujours les deux plus grands problèmes auxquels nous sommes confrontés dans le monde. Lorsque le virus a frappé, nous avons pu, en dernier recours, nous mettre en quarantaine pour en atténuer les effets.

Il n'y aura pas de mesures immédiates semblables à un verrouillage que nous pourrons prendre lorsque nous serons confrontés à des sécheresses record qui anéantiront des cultures entières, lorsque des zones côtières habitées par des dizaines de millions de personnes seront inondées par une combinaison d'élévation du niveau de la mer et de phénomènes météorologiques extrêmes.

Un fait essentiel que peu de gens connaissent est l'inertie et la latence du changement climatique induit par les gaz à effet de serre. Lorsque nous avons ajouté plus de 100 ppm de CO_2 dans l'atmosphère, nous nous sommes engagés à ce que les températures augmentent pendant des centaines d'années, c'est-à-dire même si nos émissions tombent à zéro demain. La trajectoire de nos émissions de CO_2 va modifier l'ampleur du changement climatique, mais avec une latence de 20 ans.

La gestion de nos émissions commencera à faire une différence en



> Nous ne verrons pas de voitures volantes, ni de production en masse de voitures particulières électriques de 2,3 tonnes, nous verrons plutôt des solutions de mobilité à faible consommation d'énergie et nous devrions nous y préparer.

2040. En d'autres termes, nous ne pourrons pas prévenir ces problèmes en 2040, d'ici là, nous aurons 20 ans de retard (soit 4 mandats présidentiels français, 5 mandats américains).

Un autre fait essentiel qui passe sous le radar des médias grands publics est l'épuisement du pétrole, qui alimente plus ou moins 98% des transports. La production de pétrole a fortement augmenté après la crise économique de 2008 (sans tenir compte de ce qui précède), mais cette croissance est venue presque exclusivement des gisements de « shale » des États-Unis, tandis que la Russie et l'Arabie Saoudite ont pu compenser le déclin des anciens gisements (à commencer par la mer du Nord en Europe).

Avant le coronavirus, certains experts avaient déjà modifié leurs prévisions concernant la production américaine, stable en 2020 et en croissance pendant au moins quelques années. La Russie avait déclaré qu'elle atteindrait son pic avant 2025 et peut-être plus tôt. Aujourd'hui, avec le coup considérable porté à cette industrie, les investissements dans de nouvelles productions ont été largement annulés et les champs pétroliers américains ont rapidement décliné. Certains experts soulignent que les schistes américain et russe ont peut-être atteint leur pic et ne connaîtront plus jamais de croissance significative (par rapport aux niveaux de 2019). Pour mieux comprendre ce que cela signifie pour notre économie, je recommande d'écouter les experts indépendants de la transition énergétique, The Shift Project et Jean-Marc Jancovici.

En bref : nous ne verrons pas de voitures volantes, ni de production en masse de voitures particulières électriques de 2,3 tonnes, nous verrons plutôt des solutions de mobilité à faible consommation d'énergie et nous devrions nous y préparer.

Que faire ?

La mission de Padam Mobility, la société que j'ai cofondée, est de « s'engager pour la mobilité partagée ». Cela signifie que nous attendons moins de ressources à l'avenir, moins d'acceptation publique de solutions émettrices de gaz à effet de serre, mais aussi que nous ne renonçons pas à la mobilité.

Nous n'y parviendrons pas uniquement à coup de voitures plus efficaces. La seule façon d'intégrer ces contraintes - exception faite du vélo - est de partager davantage les véhicules. Et ce de toutes les manières : par les bons vieux transports publics, par le transport en commun à la demande (comme le propose Padam Mobility), par le covoiturage, par l'autopartage (à condition qu'il ne cannibalise pas les transports publics)...

Nous pouvons encore faire beaucoup plus : rendre les modes de transport à faible consommation d'énergie plus pratiques et moins chers que la voiture dans les villes et les banlieues, obliger à partager tous les taxis et les véhicules thermiques en ville, repenser nos rues principalement en fonction des transports publics, transformer notre économie pour qu'elle repose moins sur les emplois de l'industrie automobile.

Suivons les lignes directrices imposées par les mesures sanitaires, portons des masques, évitons les déplacements inutiles et prenons d'autres mesures pour éviter une nouvelle vague importante de contamination.

Mais faisons également confiance aux personnes qui nous entourent, apprenons à partager davantage ce qui peut l'être, résolvons les problèmes de manière collaborative. Notre liberté et notre capacité à nous déplacer à l'avenir en dépendent. Tout comme le port d'un masque sauve des vies aujourd'hui, l'utilisation et la promotion des transports publics maintenant préserveront notre société en 2040 et au-delà.

Il est temps d'être ambitieux en matière de transports publics. ■

Grégoire Bonnat,
co-fondateur de Padam Mobility

LYON/Interview

Ce n'est **pas le moment** de



A Lyon, la crise du Covid-19 devrait coûter 5 M€ en 2020 au Syndicat mixte pour le Rhône et l'agglomération lyonnaise. En cause : le coût des mesures sanitaires, la baisse du versement mobilité et un niveau de fréquentation inférieur à la normale. La présidente du Sytral, Fouziya Bouzerda, souhaite que l'Etat et l'Europe lancent un grand plan pour soutenir les transports publics.

Mobilités Magazine : à Lyon, quel est le coût des mesures sanitaires liées à la crise du Coronavirus ?

Fouziya Bouzerda : le 15 juin 2020, ces mesures avaient coûté 1,6 M€ au Sytral. Cela englobe les process de nettoyage, les brigades supplémentaires pour désinfecter les véhicules pendant la journée, les procédures de nébulisation, le déploiement de bornes désinfectantes dans les stations, la distribution de plus de 300 000 masques, l'installation de distributeurs de gel hydroalcoolique sans contact dans les rames de tramway, de kits de protection dans le réseau souter-

régresser

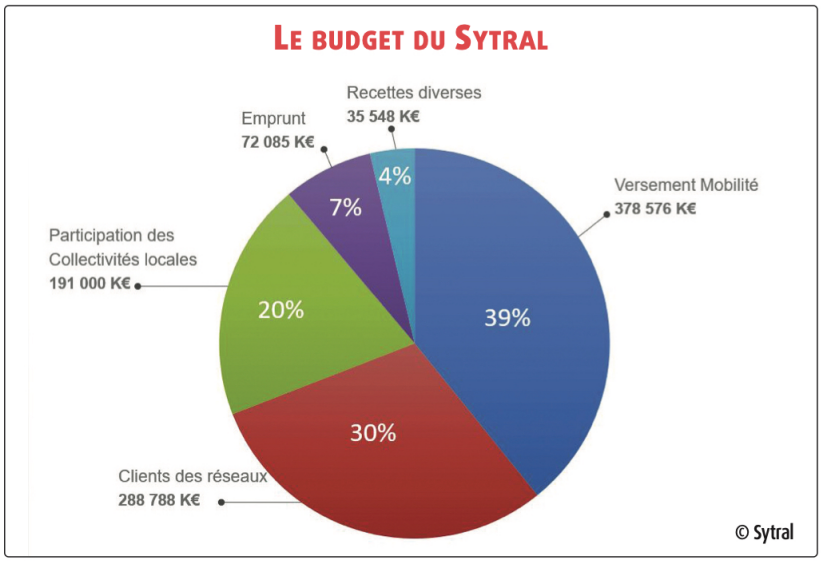
rain. Comme nous allons devoir vivre encore un moment avec ce virus, nous allons pérenniser ces mesures. Fin 2020, leurs coûts devraient se chiffrer à 5 M€.

Mobilités magazine : quel est l'impact financier du confinement ?

FB : le Sytral a perdu l'équivalent de 100 M€ de recettes commerciales et 65 M€ de versement mobilité. Jusqu'à présent, nous étions dans un cercle vertueux avec depuis trois ans un important développement de l'offre. Ce qui a permis de gagner et fidéliser de nombreux usagers. Ces deux dernières années, la fréquentation du réseau TCL a progressé de +10% avec 500 millions de voyages. L'augmentation des recettes commerciales a amélioré notre capacité d'autofinancement. Par ailleurs, du fait de la bonne santé économique de la métropole, le versement mobilité progressait de 4,5% par an.

Mobilités magazine : quelle est la situation aujourd'hui ?

FB : la situation économique va devenir compliquée. Lorsque les salariés sont chômage partiel, les entreprises ne s'acquittent pas du versement mobilité. Or cette source de financement représente 39% de notre budget. Par ailleurs, il va y avoir des conséquences sur le niveau des recettes commerciales. Les habitants ne vont pas s'abonner automatiquement : soit parce qu'ils sont encore en télétravail ou au chômage. S'ils n'ont plus d'emploi, ils fréquenteront moins le réseau urbain.



> Nous ne souhaitons pas augmenter la participation des usagers. Nous allons bien évidemment solliciter les collectivités en sachant qu'elles sont aussi dans une situation financière complexe.

Mobilités magazine : est-ce que les Lyonnais ont boudé les transports en commun lors du déconfinement ?

FB : à ce moment-là, un tiers des usagers que nous avions interrogés disaient être confiants et deux tiers attendaient de voir. Aujourd'hui c'est l'inverse. La crainte de prendre les transports en commun est en train d'être levée. Toutes les mesures de protection sanitaire que nous développons quotidiennement les ont rassurés.

Mobilités magazine : quel est le niveau d'offre actuel dans les Transports en commun lyonnais ?

FB : depuis le 25 mai 2020, nous avons une offre à 100%. Cela nous permet d'organiser la distanciation physique. Avec une fréquence de 3 minutes dans le métro, il est



possible de laisser passer une rame si on estime qu'il y a trop de monde à bord. La fréquentation à Lyon progresse plus vite que prévu : nous sommes déjà à 60%, alors que nous estimions atteindre ce niveau en septembre.

Mobilités magazine : comment pensez-vous absorber le manque à gagner de 165 M€ ?

FB : nous ne souhaitons pas augmenter la participation des usagers. Nous allons bien évidemment solliciter les collectivités en sachant qu'elles sont aussi dans une situation financière complexe.

Mobilités magazine : pourquoi avez-vous écrit au 1er ministre le 4 mai 2020 ?

FB : en tant qu'autorité organisatrice de la mobilité, nous pressentions les difficultés auxquelles nous allions être confrontées pour continuer à développer le réseau. Nous souhaitions rappeler au 1er ministre que nous sommes en adéquation avec les objectifs affichés par le président de la République pour garantir la mobilité, participer à la reprise économique et améliorer la qualité de vie des habitants. Mais pour cela et au regard de notre situation économique, il faut que le gouvernement et l'Europe nous accompagnent. Pour éviter le retour du « tout voiture », il faut donc conforter notre secteur afin que nous puissions continuer à investir pour mieux et plus desservir les territoires. Tout comme nous devons continuer à acheter des bus à faible émission, même si leur coût est supérieur à celui des véhicules thermiques. Nous avons besoin de l'aide de l'Etat car aujourd'hui les autorités organisatrices de la mobilité ont moins de sources de financement.

Mobilités magazine : que se passera-t-il si l'Etat n'est pas à vos côtés ?

FB : nous agirons toujours, mais moins bien. Nous devrons lever beaucoup plus d'emprunts. Sur dix ans, nous avons évalué le coût de cette crise sanitaire à 820 M€. Ce qui signifie que pour le prochain mandat, nous devrons emprunter à minima 1 milliard d'euros. Car ce n'est pas le moment de régresser. Au contraire, il faut plus que jamais continuer d'investir dans les transports publics pour être en adéquation avec la loi d'orientation des mobilités.

Mobilités magazine : qu'attendez-vous précisément de la part de l'Etat ?

FB : l'Etat se doit d'accompagner des secteurs qui sont pourvoyeurs d'emplois. Il doit sauvegarder le versement mobilité avec un véritable grand emprunt ou un plan de financement des infrastructures.

Mobilités magazine : avez-vous obtenu une réponse de la part du gouvernement ?

FB : non, pas à ce jour. ■

Propos recueillis par
Christine Cabiron le 15 juin 2020

Avec 172 euros, vous pouvez,

vous offrir un quart de feu tricolore



Ou vous pouvez,



vous abonner à Mobilités Magazine

qui vous accompagnera tout au long de l'année

Bulletin d'abonnement

☐ Je m'abonne à Mobilités Magazine, et je bénéficie pendant un an de 11 numéros+ 4 numéros hors-série de la revue

France Métropolitaine 172€ Outremer et étranger 202€

Je joins mon règlement

☐ par chèque à l'ordre de ***TG PRESS***

☐ par carte bancaire (sauf American express)

n° : ⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋ ⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋ ⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋ ⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋

expire fin : ⌊⌋⌊⌋⌊⌋

Date et signature obligatoires

cryptogramme n° : ⌊⌋⌊⌋⌊⌋

3 derniers chiffres figurant au dos de votre carte (barette 3 cases)

☐ Je règle par mandat administratif à réception de facture et je joins un bon de commande

☐ Je souhaite recevoir une facture en retour au nom de .....

A l'adresse : .....

Mes coordonnées : ☐ Mme ☐ Mlle ☐ M.

Nom : ..... Prénom : .....

Société : .....

Adresse : ☐ professionnelle ☐ personnelle

(recommandé, afin de vous assurer une meilleure réception)

.....

Code postal : ⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋ Ville : .....

Pays : .....

Fonction : .....

Tél. : ☐ professionnel ☐ personnel ⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋⌊⌋

Email : .....

Siret : ..... TVA intra. : .....

Retournez ce bulletin par courier à

Mobilités Magazine, 9 rue du Gué - 92500 Rueil Malmaison

mobilitésmagazine.com

FERROVIAIRE/Interview

Franck Lacroix,



« Concurrence, nous ferons tout pour remporter les appels d'offres »

Délégué Général SNCF TER et directeur général-adjoint Territoires de la SNCF

Alors que les « transports du quotidien » sont au cœur de la plupart des débats qui ont précédé à l'élaboration de la Loi d'orientation des mobilités, le réseau des liaisons TER vit une petite révolution. En interne, la SNCF semble désormais s'attacher aux territoires qu'elle irrigue à travers sa nouvelle organisation, tandis que certaines régions vont se lancer dans la mise en concurrence de certaines liaisons. Point d'étape avec Franck Lacroix, directeur général SNCF TER et directeur général-adjoint Territoires de la SNCF.

Mobilités : en quoi consiste votre nouveau poste de directeur général-adjoint Territoires ?

Franck Lacroix : dans le cadre du lancement de son projet d'entreprise, Jean-Pierre Farandou a décidé en début d'année d'améliorer l'efficacité et l'image du groupe SNCF en y apportant une vision plus humaine, plus territoriale, moins centralisée, davantage proche des territoires, plus digitale et plus écologique. La création de ce poste doit y contribuer en déployant des actions au plus près des milieux locaux et régionaux et en coordonnant les acteurs de la mobilité. La SNCF doit faire preuve d'agilité, se détacher d'une image hypercentralisée et savoir ne pas dépendre que de Paris.

Mobilités : que représente le réseau TER en France ?

FL : le réseau TER est présent sur onze régions françaises, soit la totalité de celles-ci, à l'exception de l'Ile-de-France et de la Corse, dont les liaisons régionales sont exploitées sous un autre statut. Il emploie 27 000 agents qui font rouler au quotidien 8 200 trains et 1 800 autocars. Le chiffre d'affaires national correspondant se situe autour des 4 Mds€ par an.

Mobilités : aujourd'hui, ou plutôt avant la crise du Covid, que représentait son trafic ?

FL : de 2016 à 2020, nous avons provoqué une inversion de tendance sur la fréquentation du réseau TER. De 1 million de voyageurs, nous sommes passés à 1,1 million de voyageurs, c'est à-dire une hausse moyenne de la fréquentation de 2,5% par an, alors que la période précédente était plutôt marquée par un tassement des trafics régionaux.

Mobilités : et aujourd'hui, comment se présente la reconquête de la clientèle ?

FL : pendant la période du confinement, nous avons maintenu une offre minimale de 15 à 20%, pour un trafic situé autour de 2,5% de l'habituel. Depuis le 11 mai, nous sommes revenus sur une offre quasi normale. Mais à ce jour, nous n'avons retrouvé que 30% de la fréquentation d'avant crise. C'est pour cela que nous venons de lancer « TER de France » dans toutes les régions. Il s'agit d'une opération de reconquête de la clientèle avec des avantages inédits pour cet été : abonnements régionaux élargis pour leurs titulaires à l'ensemble des régions, afin de valoriser les territoires et leurs richesses touristiques, deux millions de billets proposés à moins de 10 €... Mais ce sera long de revenir aux chiffres d'avant crise et c'est bien pour cela que nous préparons d'ores et déjà une autre opération de reconquête pour la rentrée prochaine.

> « Nous avons souhaité donner à la clientèle des repères avec des marques spécifiques et une segmentation selon les trafics : City, pour les TER urbains et périurbains, Chrono pour les TER reliant les villes régionales, et Proxi pour les autres liaisons. »



Mobilités : comment et quand voyez-vous le retour à la normale ?

FL : des experts parlent de 2021. Pour moi, le crise du Covid renforce encore plus ma détermination et je pense qu'elle sera à terme bénéfique pour les transports ferroviaires. En effet, ce sont eux qui représentent le mieux l'intérêt écologique dans le respect environnemental. Et ce sont des valeurs qui montent aujourd'hui dans l'opinion, surtout dans les grandes villes et leurs périphéries. Au-delà de cette reconquête dans laquelle nous sommes engagés, mon idée pour les promouvoir est de proposer des réseaux TER qui ne soient pas copiés sur le RER francilien, avec ses images de sur-fréquentation et de gigantisme, mais au contraire un système de transport à la fois agile, digital et humain, capable de s'adapter pour mieux gérer les capacité et les flux.

Mobilités : compte tenu de la situation de baisse des ressources, où en sont vos relations avec les Autorités Organisatrices des Mobilités ?

FL : sur le coût du TER, les trois quarts sont assurés par les conseils régionaux et pour l'autre quart par les recettes du trafic. Il est certain que la baisse du trafic qui intervient va générer des discussions avec les rRégions. Nous allons les débuter dès cette semaine avec chacune d'entre elles. Je les aborde avec un état d'esprit qui est de tout faire pour éviter d'en arriver à une baisse de l'offre.

Mobilités : où en est la question de la fermeture de guichets qui a parfois irrité des exécutifs régionaux ?

FL : je pars de l'idée qu'il faut à la fois adapter notre distribution aux nouveaux comportements, grâce aux nouvelles technologies, et se rapprocher des utilisateurs. Sur ce dernier point, cela peut se réaliser avec du personnel cheminot, grâce à des systèmes itinérants, ou par des points-contacts conclus avec des partenaires locaux : buralistes, offices du tourisme... Le protocole signé en Auvergne-Rhône-Alpes a ainsi été respecté scrupuleusement.

Mobilités : où en est la classification des TER : City, Chrono, Proxi ?

FL : nous avons souhaité donner à la clientèle des repères avec des marques spécifiques et une segmentation selon les trafics : City, pour les TER urbains et périurbains, Chrono pour les TER reliant les villes régionales, et Proxi pour les autres liaisons. Le développement de ces labels devrait se poursuivre mais nous ne souhaitons pas les imposer aux régions, qui peuvent leur préférer des marques qui leur sont propres.

Mobilités : les lignes de desserte fine du territoire sont en plein débat, quelle est la part de TER qui les empruntent ?

FL : environ 30% des TER sont concernés par ces lignes classées de 7 à 9. La Loi d'Orientation des Mobilités a prévu que les régions pouvaient s'en voir confier la gestion si l'Etat et la SNCF étaient d'accord. Nous avons déjà deux régions, Grand-Est et Centre-Val-de-Loire, qui se sont déclarées intéressées. Un décret d'application doit préciser les choses à la rentrée prochaine. La SNCF ne souhaite pas de fermeture de lignes et une chose est certaine : toutes les régions souhaitent conserver leurs lignes.

Mobilités : concernant l'ouverture à la concurrence des services TER, où en est la situation aujourd'hui ?

FL : trois régions sont engagées dans le processus de mise en concurrence : Sud-Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Grand-Est et Hauts-de-France. D'autres y réfléchissent comme Pays-de-Loire. Au global, cela représente environ 10% du marché. Les annonces sont attendues pour l'année prochaine avec une mise en application vraisemblablement fin 2024, début 2025. Jean Pierre Farandou a déclaré récemment à Marseille qu'il ferait tout pour emporter ces appels d'offres. Nous ferons valoir notre niveau d'expertise et notre expérience des métiers du ferroviaire pour y parvenir. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
JEAN-FRANÇOIS BÉLANGER

MOBILITÉS
magazine

Publier vos appels d'offres au tarif le plus compétitif du marché est désormais possible !

Informer tous les opérateurs du transport public de la nature de vos besoins devient une réalité avec Mobilités Magazine !



Faites le bon choix !

Avec Mobilités Magazine !

Obtenez dès maintenant nos tarifs, conditions techniques et un devis rapide en nous contactant à l'adresse suivante :

mobilites.mag@gmail.com

Toute l'équipe commerciale de Mobilités Magazine est à votre écoute pour adapter vos moyens à vos besoins !

VTC/Crise sanitaire

Notre développement sera

Comme tous les professionnels de la mobilité, le spécialiste des Voitures de Transport avec Chauffeur, Kapten, se trouve confronté à l'épisode de la crise sanitaire et va devoir composer avec les contraintes de la période du déconfinement progressif. Sans pour autant que celles-ci ne remettent en cause ses ambitions. Rencontre avec Antoine Lieutaud, directeur général France de Kapten.

Comme tous les professionnels de la mobilité, le spécialiste des Voitures de Transport avec Chauffeur, Kapten, se trouve confronté à l'épisode de la crise sanitaire et va devoir composer avec les contraintes de la période du déconfinement progressif. Sans pour autant que celles-ci ne remettent en cause ses ambitions. Rencontre avec Antoine Lieutaud, directeur général France de Kapten.



Antoine Lieutaud, DG France de Kapten.

Mobilités magazine : en quelques mots, pouvez-nous nous expliquer l'histoire de Kapten ?

Antoine Lieutaud : nous avons démarré notre service de Voitures de Transport avec Chauffeur (VTC) en France, en 2012, sous l'appellation de Chauffeur Privé. Par la suite, nous avons trouvé cette appellation trop élitiste et trop premium pour nos prestations qui s'adressent au plus grand nombre, autant aux entreprises qu'aux particuliers. Aussi, à l'occasion de notre reprise au début de l'année dernière par une filiale commune de BMW et de Daimler, Free Now, nous avons opté pour l'appellation Kapten qui est bien plus lisible, surtout dans le cadre d'un développement à l'international.

Mobilités magazine : comment avez-vous vécu l'épisode de confinement ?

AL : à l'image du secteur, pendant les huit premières semaines, nous avons perdu jusqu'à 90% de notre activité avec un chiffre d'affaires ne représentant que 7% de ce que nous faisions habituellement à cette époque. Depuis le 11 mai, les affaires ont repris progressivement jusqu'à un rythme de 40 à 45% du volume habituel. Et aujourd'hui, en juin, nous sommes sur des valeurs correspondant à 70 ou 75% de l'habituel.

adapté à la période

Mobilités magazine : quelles sont les principales modifications de comportement de la clientèle que vous observez durant cette période ?

AL : elles sont liées aux contraintes subies par la population, c'est à dire pas de soirées festives, moins de courses nocturnes, plus de destinations non plus vers les aéroports et les gares... et au total un temps de parcours moyen qui est tombé en dessous de ce que nous enregistrions préalablement, soit 21 minutes.

Mobilités magazine : depuis le début du déconfinement, vous avez dû adapter votre service aux nouvelles contraintes d'exploitation. Comment cela s'est-il traduit ?

AL : nous avons aidé nos partenaires via la start-up Care qui les conseille pour obtenir les aides financières ou pour accéder aux mesures fiscales. Nous avons aussi agi en participant à l'installation des parois de séparation entre l'avant et l'arrière du véhicule : 5 000 commandes, dont 2 000 installées, et nous sommes à 90% du parc à partir de fin juin. Nous avons participé aux frais d'installation ou en négociant des tarifs privilégiés pour nos partenaires.

Mobilités magazine : justement, où en êtes-vous aujourd'hui de votre parc de partenaires ?

AL : nous sommes présents à Paris, à Lyon et à Nice, avec 30 000 chauffeurs partenaires et autant de voitures. Ce nombre est resté stable pour l'instant. A ceci, il faut ajouter nos implantations à l'étranger, en Angleterre et au Portugal, ce qui fait que nous totalisons globalement 55 000 chauffeurs partenaires.



Mobilités magazine : comment se situe votre activité économique et votre positionnement sur le marché ?

AL : nous étions jusqu'à cette année sur une forte croissance. Notre chiffre d'affaires en France se situait en 2018 à 160 M€ et est passé à 250 millions en 2019. On ne peut rien prédire pour cette année. Mais nous observons ce qui s'est passé en Chine, où l'activité économique est repartie. Et nous pensons qu'en France il en sera de même et que nous allons retrouver une situation normalisée à partir de la prochaine rentrée de septembre. Quant à notre situation sur le marché français, nous estimons notre part de marché du Vtc à hauteur de 25 %.

Mobilités magazine : quels sont aujourd'hui les prochaines étapes pour Kapten ?

AL : nous pouvons compter sur un actionnariat solide qui nous permettra de surmonter l'épreuve d'aujourd'hui, même si il faudra adapter notre développement. Dès que la situation se stabilisera, nous avons en projet de nous implanter d'ici à la fin de l'année dans deux nouvelles grandes villes françaises, pour commencer, d'autres ultérieurement, avec pour ambition de recruter environ 3 000 chauffeurs supplémentaires.

Mobilités magazine : et à l'international ?

AL : nous allons suivre le développement de notre maison mère et de sa marque Free Now. Celle-ci est présente dans onze pays européens. Donc, cela laisse de belles perspectives pour nous développer au-delà du Portugal et de l'Angleterre où nous sommes déjà présents. Nous pourrions prochainement adopter la nouvelle enseigne de Free Now.

Propos recueillis par Jean-François Bélanger





En attendant **EUMO**...

European Mobility Expo reporté à décembre 2020, les constructeurs fourbissent leurs armes commerciales. Le premier semestre fut marqué par les arrêts d'activités liés aux mesures de quarantaines sanitaires, mais la résilience du marché français étonne.

L'affirmation d'Emmanuelle Saux, responsable communication et marketing chez Safra résume bien l'attente des constructeurs : « *On attend European Mobility Expo avec impatience pour rencontrer les nouveaux exécutifs* ». Hormis les stations de ski, à l'origine des rares reports ou annulations de commandes, le marché 2020 devrait être à peu près stable selon Eric Baleviez responsable Développement National e-Mobilités chez EvoBus France. Une stabilité que Damien Thomine, responsable de l'activité autocars et autobus chez Scania France explique : « *La machine administrative française, relativement lourde, lisse dans le temps les accidents ponctuels. Nos marchés pluriannuels tiennent debout, cela nous donne de la visibilité* ». Dans un contexte marqué par la crise sanitaire du SARS CoV-2 et des reports de second tour d'élections municipales, tous les interlocuteurs songent à l'avenir. Ainsi le Chinois CRRC Clément Bayard Technologies a-t-il répondu au dernier appel d'offres de la RATP, toujours en association avec Trouillet Cars et Bus, en charge de l'après-vente et de la « francisation » des véhicules. Le même groupe Trouillet a livré 8 des 18 Iveco Daily Natural Power équipés UFR commandés par la Semitan de Nantes pour son service Proxitan. Toujours autour de l'Iveco Daily,Trouillet Cars et Bus a finalisé début juillet les homologations de son minibus urbain D-City GNV. La production de ce modèle clef pour la marque débute dans la foulée... à condition que les châssis nus commandés arrivent d'Italie !

Nouveauté attendue en fin d'année 2020, l'Otokar e-Kent C. Otokar Europe a obtenu dernièrement ses référencements, incluant les autobus de classe I, à l'UGAP et chez Réunir.

Un problème de flux

Car c'est un autre point d'actualité, confirmé chez Safra, EvoBus France ou MAN : toute l'activité dépend



L'Isuzu Bus Novociti LiFe connaît un honorable succès en 2020 pour un véhicule de niche. FCC, l'importateur de la marque, attend désormais la version Volt électrique, actuellement en phase de tests clientèle à Monaco.

des flux logistiques et des fournisseurs en amont ! Eric Baleviez témoigne « *On a des véhicules qui sont restés 1 à 2 mois bloqués par la Covid-19 : à l'usine ou sur les centres de livraisons. Le problème du respect des gestes barrières, des distances inter-personnelles, est toujours entier lorsque l'on doit faire ces réceptions avec parfois huit prestataires extérieurs (billettique, systèmes SAE, SIV, etc)* ». Cela sans compter la pénurie de convoyeurs... L'attention d'Evo-Bus France est monopolisée par la livraison des 80 Mercedes-Benz Citaro Hybrid de gabarit standard 12 m pour la RTM. « *La dernière commande de la RTM en moteur Diesel* », confie Eric Baleviez. Le Sud est ainsi en vedette chez Evo-Bus France, sachant qu'il reste encore à livrer des lots de Mercedes-Benz Citaro Hybrid pour Keolis Aix-en-Provence. Eric Baleviez se félicite aussi des débuts commerciaux de la nouvelle gamme Sprinter : « *Les Sprinter City font un carton ! On essaye toujours d'en avoir en stock, mais c'est quasiment im-*

Un mix énergétique en mouvement


© PASCAL GUIRAUD

Damien Thomine, directeur cars et bus Scania France

Si de nombreuses nouveautés ou évolutions en autobus électriques sont annoncées pour 2021 (Indcar, Isuzu Bus, Karsan, MAN, Mercedes-Benz, Rampini, Scania, etc), le marché de l'autobus urbain pourrait ne pas être aussi univoque que ne le souhaite notre administration (cf loi de Transition énergétique pour la croissance verte, loi d'orientation des mobilités). Déjà, l'architecture des autobus électrique n'est pas aussi figée que certains voudraient le faire croire : Solaris Bus ou Hess en apportent de cinglantes démonstrations avec leurs trolleybus IMC commandés ou en livraisons pour Saint-Etienne ou Lyon. Nombreux sont les interlocuteurs qui notent aussi un regain d'intérêt autour du GNV, surtout s'il est associé à des modules d'hybridation légère. Nos interlocuteurs chez MAN, Mercedes-Benz et Scania notent également que les opérateurs et élus prennent conscience que l'électrique ne s'improvise pas. « *L'analyse de ce que veut faire le client est cruciale* », confie Damien Thomine pour Scania France. Surtout qu'il faut intégrer le temps long, et envisager le vieillissement des batteries, donc la perte d'autonomie. Tout un travail en amont, que ce soit en exploitation, ingénierie foncière ou électrique, doit impérativement être conduit si on ne veut pas finir « les doigts dans la prise ». Eric Baleviez, pour le Mercedes-Benz eCitaro, évoque la grande variété de critères à prendre en compte, incluant bien sûr la charge utile, la charge aux essieux ou l'inter-opérabilité entre véhicules et infrastructures de recharge. Des sujets sur lesquels la négligence de certains réseaux, pressés par les politiques, a conduit à de cruelles déconvenues. Des exploitants commencent à découvrir les inconvénients des « systèmes propriétaires » pour les infrastructures de recharge. D'où le déploiement en France d'équipes pour faire ces simulations. L'électrique devrait également devenir un relais pour la croissance des services de télé-diagnostic (c'est déjà le cas chez Solaris Bus ou Safra) ou de maintenance prédictive (notamment chez MAN avec RIO ou Mercedes-Benz avec OmniPlusON). Plus surprenant encore, Frantz Perre de MAN Trucks & Bus France, signale que « *les élus commencent à entendre le discours sur le respect environnemental d'un moteur Euro VI alimenté au biogazole ou au HVO* ». Effet durable ou anticipation de la chute des recettes du Versement mobilité ?



BYD continue de communiquer et de participer aux différents salons français et européens. La firme chinoise, comme Bolloré BlueSolutions, a la particularité de produire ses batteries de traction.



Clément Bayard Technologies, faux-nez du chinois CRRC, n'a pas renoncé au marché français de l'autobus urbain. L'accord avec le groupe français Trouillet pour l'après-vente ou la francisation des véhicules est toujours d'actualité.

possible d'en garder ». Le Mercedes-Benz Sprinter City 45 semble prendre l'ascendant sur le plus grand Sprinter City 75.

Traton contre l'Empire Daimler

Le groupe Traton, rattaché à la constellation Volkswagen, regroupe MAN et Scania. Ces deux marques semblent monter en puissance en France. Damien Thomine, responsable de l'activité cars et bus chez Scania France, estime que 2020 sera « *relativement satisfaisante, avec une dynamique intéressante* ». Il se félicite de ne pas avoir subi de perturbations liés à la Covid-19. « *Tout ce qui était prévu jusqu'à juin 2020 a été produit, là où c'est plus compliqué c'est pour le second semestre 2020* ». La nouvelle date d'EUMO Expo à la porte de Versailles devrait correspondre à la présentation France de la nouvelle gamme Scania CityWide. « *Entre-temps nous avons une grosse préparation à faire pour accueillir la nouvelle génération que ce soit pour le commercial, l'après-vente et la formation des équipes de maintenance* », poursuit Damien Thomine. La gamme actuelle de CityWide sera produite jusqu'en juillet 2021. Date où la nouvelle génération, présentée en électrique à Busworld



Hess a fait une très belle année 2019 en France grâce au marché des eBusway Nantes à recharge ABB TOSA. La firme helvétique a remporté début 2020 le marché du Sytral de Lyon pour les trolleybus IMC.



Europe 2019, sera complète avec tout le panel d'énergies possibles (Diesel, GNV, éthanol). Les commandes sont d'ores-et-déjà ouvertes. Et pour Scania, ces derniers mois ont été heureux en terme de livraisons : Lille, Toulouse, Grenoble, Angers, Saumur, Rouen ont vu des livraisons faites par le griffon. Si Montpellier a fait cavalier seul avec des Scania CityWide à l'éthanol, le GNV se taille la part du lion. Pour le lion de Büssing (comprenez MAN) l'optimisme est également de mise. Frantz Perre, responsable de la division cars et bus de MAN Trucks & Bus France, se félicite des succès remportés par la nouvelle génération de MAN Lion's City (voir prise en mains dans *Mobilités Magazine* n°38 de juin 2020) : Aubagne aura la primeur (avec 10 unités) du Lion's City Efficient Hybrid 12G. Mais Castres, Saint-Quentin, le réseau TICE d'Evry, plus les 57 unités commandées par le Sytral de Lyon constituent un bon présage. L'ancienne génération reste encore à livrer jusqu'en 2021, ce sera le cas pour la RATP (100 machines) et Clermont-Ferrand (26 anciens plus 4 nouveaux Lion's City). Comme chez Scania, le MAN Lion's City E sera prêt en version série à la date du salon EUMO Expo. La marque tient cependant à faire découvrir son modèle électrique dès ce mois de juillet 2020 avec une tournée française. En minibus, MAN livrera ses premiers MAN TGE City début 2021, sachant que les commandes sont d'ores-et-déjà ouvertes.

Vedette du marché français du midibus, l'Heuliez Bus GX137 va commencer sa carrière en version électrique en 2020. Un modèle qui a suscité lors de sa présentation à Busworld Europe 2019 d'un vif intérêt des clients... et de la concurrence chinoise.



L'électrique sera à l'honneur aussi pour Volvo Buses France avec les premières livraisons attendues de Volvo 7900 Electric sur notre territoire. Electrité également chez Irizar eMobility qui dispose désormais d'une gamme de longueurs de 10, 12, 15 mètres et articulé 18m avec un intérieur revu offrant davantage d'habitabilité. Après une année 2019 faste, l'actualité du constructeur Basque espagnol a été constituée pour 2020 par la signature pour Orléans Métropole d'une commande de 29 autobus électriques standard Irizar ieTram. Notez l'apparition d'une structure dédiée aux appels d'offres chez VDL Bus&Coach France, active depuis mai 2019.

Les Ottomans à l'affût

Les constructeurs Turcs se font de plus en plus présents sur le marché des Classe I. Denis Toublanc, responsable Marketing Otokar Europe, révèle que l'eKent (électrique) sera présent à EUMO Expo en décembre. Otokar Europe procède à un travail de fond commercial et a obtenu début 2020 ses référencements à l'UGAP ou chez Réunir pour les gammes de transport public urbain (Otokar Kent C en versions 10,8m ou 12 m, Kent C GNV, et Kent articulé). Mais l'Otokar Vectio C a également trouvé des clients à Annecy ou en Bretagne. L'Otokar Navigo C étant plutôt prisé dans les DOM-TOM selon Denis Toublanc. Ces petits véhicules à gabarit Midi correspondent à

Abus de langage chez Irizar eMobility avec l'ieTram de 12m, mais impératif commercial pour distinguer la version « stylée » du modèle classique Irizar ieBus. Ce modèle a fait l'objet d'une commande en 2020 par Orléans Métropole. Le pantographe est une solution pour s'affranchir du système propriétaire de recharge.





Le MAN Lion's City de nouvelle génération a remporté plusieurs appels d'offres début 2020. La version électrique commence une tournée de présentation cet été avant d'être présentée, en version définitive, lors du salon European Mobility Expo en décembre 2020.



Le Karsan Jest électrique a été bien accueilli en France lors de son lancement commercial aux côtés de son pendant à moteur Diesel. La version électrique a vite représenté une part significative des ventes du modèle.



L'actualité chez CNH Industrial en 2020 est représentée par la réorganisation commerciale intervenue entre Iveco Bus et Heuliez Bus. Désormais, Rémy Foyer préside aux destinées de l'ensemble des activités autobus pour le marché France.



Karsan, représenté en France par HCI, a annoncé la prochaine production du Karsan Atak électrique.



Le Scania Citywide de nouvelle génération sera présenté en fin d'année 2020 dans l'ensemble de ses motorisations et énergies. Les commandes sont ouvertes...



Solaris Bus a encore plusieurs Trollino IMC à livrer en 2020 pour la France. La marque dispose d'une offre particulièrement adaptée aux BHNS de grande capacités avec la variante 24 m tri-caisse. Une option pour les collectivités ne pouvant plus financer de tramway dans le contexte post-Covid ? Hess, Solaris Bus ou VanHool ont des propositions intéressantes en la matière.

« *un redimensionnement des parcs avec une adaptation à la fréquentation réelle, et à la volonté d'aller vers l'urbain chez plusieurs opérateurs privés* », analyse-t-il. Un point de vue confirmé par Xavier Ringeard de FCC. Le directeur de FCC, importateur Isuzu Bus, se félicite pour sa part des succès du Novociti LiFe. Dernier appel d'offres significatif remporté : les 20 unités pour la commune du Tampon sur l'île de la Réunion. « *En classe I, c'est clairement notre meilleure vente* » se réjouit-il. De nombreux opérateurs privés travaillant en délégation de service public ou en sous-traitance se sont portés acquéreurs. Keolis, via les cars Planche, en a une dizaine en exploitation. « *On a plus qu'un succès d'estime. Il est également très présent dans les petites intercommunalités qui veulent un midi qui ressemble et soit construit comme un vrai autobus urbain* », explique Xavier Ringeard, qui attend avec impatience l'Isuzu Novociti Electric (annoncé pour 2021), car il voit bien l'offensive de Karsan en France avec HCI sur ce segment. Karsan qui, en plus du Jest Electric, a d'ores-et-déjà annoncé la version à batteries de l'Atak. Si l'Isuzu Citibus de 9,5m remporte un certain succès dans les DOM, il ne peut rivaliser face à l'Heuliez GX137 en métropole faute d'un plancher plat intégral. Un Heuliez GX137 qui commence sa production en version électrique cette année, parachevant d'en faire la référence en France sur ce marché du midibus, tant techniquement que commercialement.

Jean-Philippe Pastre



À vous de choisir où vous voyagez. Mais ce sera mieux à bord d'un Van Hool.

EX

Fonctionnel, efficace et conçu selon les valeurs de la gamme Van Hool: une grande fiabilité des véhicules, associée à un haut degré de finition.


47
EX 11L


47
EX 11H


55
EX 15L


55
EX 15M


55
EX 15H


63
EX 16L


63
EX 16M


59
EX 16H


65
EX 17H

Nombre maximum de passagers (hors chauffeur et guide).

TX

l'étape suivante dans l'évolution constante de nos autocars de tourisme. Comme toujours, élégant et efficace, conçu pour le passager, le conducteur et l'environnement.


61
TX16 Acron


67
TX17 Acron


71
TX18 Acron


59
TX16 Astron


67
TX17 Astron


53
TX15 Astronef


59
TX16 Astronef


67
TX17 Astronef


63
TX17 Altano


69
TX18 Altano


75
TX19 Altano


68
TDX20 Altano


74
TDX21 Altano


88
TDX25 Astromega


93
TSX27 Astromega

VANHOOL | l'Élégance et l'efficacité en transport.

Bernard Van Hoolstraat 58 • 2500 Lier (Koningshooikt) • Belgique +32 3 420 20 20 sales.bc@vanhool.com www.vanhool.com