

Autocars interurbains : un bilan après 6 mois d'ouverture

La loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques du 6 août 2015 autorise les autocaristes à offrir, de leur propre initiative, des services réguliers de transports interurbains pour des trajets supérieurs à 100km. Une ouverture similaire a été effectuée en janvier 2013 en Allemagne.

Les objectifs de cette ouverture étaient d'accroître la mobilité pour les plus jeunes et les voyageurs les plus sensibles au prix des transports, et de développer de nouvelles offres sur les liaisons les plus fréquentées et sur celles mal desservies par les autres modes de transports collectifs. Six mois après la promulgation de la loi, que peut-on dire du développement de l'offre de voyages interurbains par autocars ?

Sur la base des données fournies par les compagnies d'autocar, six mois après l'ouverture 1300 emplois directs auraient été créés et environ 1,5 million de passagers transportés (soit l'équivalent de 1,9% du nombre de passagers des grandes lignes de la SNCF¹).

Au-delà de ces chiffres agrégés, une cartographie du réseau à l'hiver 2015 - 2016 réalisée à France Stratégie ainsi que des relevés de prix sur plusieurs parcours nous permettent de dresser un premier bilan de l'expérience. Les points saillants sont les suivants :

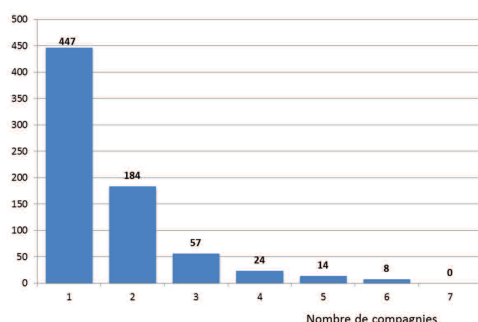
Le réseau semble se développer à un rythme rapide et comparable à ce qui a été observé en Allemagne après la libéralisation. On dénombre actuellement environ 734 paires de villes sur le territoire métropolitain français desservies par une desserte directe (c'est-à-dire sans changement d'autocar) en dehors des liaisons d'initiative publique. Deux ans après la libéralisation il y avait en Allemagne 911 paires de villes desservies.

Le secteur compte sept acteurs principaux qui se concurrencent sur les prix et la fréquence quotidienne des trajets (sur les lignes les plus concurrentielles).

Compte tenu des prix et des durées de trajet observés, les autocars paraissent davantage en concurrence avec le covoiturage ou la voiture personnelle qu'avec les services ferroviaires. D'après nos relevés de prix sur quelques lignes, le prix moyen au km d'un trajet en bus (4,5 centimes par km) est presque toujours inférieur à celui du covoiturage (de l'ordre de 6 centimes /km) et toujours bien inférieur au prix minimal d'un trajet similaire en train (10 centimes par km pour les billets les moins chers accessibles à tous).

À moyen terme, il est possible que s'opèrent des fusions entre compagnies de bus, comme cela été observé en Allemagne (moins de 2 ans après la libéralisation) ou dans les autres pays ayant libéralisé ce secteur avant la France.

Graphique 1 : nombre de paires de villes desservies par un trajet (sans changement) en autocar et intensité de la concurrence (hiver 2015 - 2016)



Source : calcul des auteurs à partir de données recueillies sur les sites internet des compagnies et des comparateurs de prix.

Lecture : 447 paires de villes ne sont desservies que par 1 compagnie d'autocar, 8 paires de villes sont desservies par 6 des 7 principales compagnies d'autocar présentes sur le marché.

1. La base de comparaison est faite avec un nombre annuel de voyageurs grandes lignes de la SNCF de 160 millions (chiffres 2013, 126,9 millions pour les lignes TGV et 32,4 millions pour les trains intercity).

Anne Épaulard
membre de la commission
d'études des effets
de la loi pour la croissance
et la compétitivité,
université Paris-Dauphine
et France Stratégie
Loïck Guilleminot
France Stratégie

La Note d'analyse
est publiée sous la
responsabilité éditoriale
du commissaire général
de France Stratégie.
Les opinions exprimées
engagent leurs auteurs
et n'ont pas vocation
à refléter la position
du gouvernement.

LES COMPAGNIES EN PRÉSENCE

Quatre grandes « marques » sont entrées massivement sur le marché des transports interurbains dès la libéralisation : Isilines (filiale de Transdev, une compagnie française, l'une des plus grandes compagnies mondiale spécialisée dans le transport public), Megabus (compagnie britannique), Flixbus (compagnie allemande), Ouibus (compagnie française filiale de la SNCF) et Starshipper (association de PME indépendantes). Les services qu'elles proposent s'ajoutent à ceux des entreprises (parfois les mêmes) qui étaient déjà sur le marché des déplacements interurbains en France dans le cadre du cabotage international. Ainsi, étaient déjà sur ce marché Euroline (filiale de Transdev), IDBUS (filiale de la SNCF, devenue depuis Ouibus), Starshipper et Alsa (compagnie espagnole filiale d'une compagnie britannique).

Pour proposer des déplacements interurbains routiers réguliers, trois configurations d'entreprises sont envisageables :

- (a) Une configuration entièrement intégrée, dans laquelle l'entreprise détient ses propres autocars, embauche (ou contracte avec) des conducteurs et est en charge des politiques de développement et de tarification, comme c'est le cas de Megabus.
- (b) Un regroupement de PME indépendantes qui s'associent derrière une marque et organisent un réseau de réservation et de vente des billets, comme c'est le cas de Starshipper.
- (c) Une compagnie chapeau qui passe des contrats avec des PME locales pour assurer des services de transport sur des liaisons dont les caractéristiques (fréquence, prix, qualité de service) sont décidées par la compagnie chapeau laquelle se charge aussi de la commercialisation. Ce type de configuration est celui de Flixbus.

Évidemment, une entreprise peut choisir une organisation mixte entre (a) et (c) dans laquelle elle détient des cars et embauche des chauffeurs pour assurer le service sur certaines lignes et contracte avec des PME pour d'autres lignes. C'est le modèle retenu par Isilines et semble-t-il par Ouibus qui travaillent désormais avec des entreprises partenaires.

À très court terme (tout au début de la libéralisation) le modèle d'entreprise intégrée (type (a)) et le regroupement d'entreprises indépendantes (type (b)) permettent de réagir plus rapidement que le mode d'organisation de type (c) qui nécessite pour l'entreprise chapeau d'identifier une

entreprise locale susceptible d'offrir le service de transport et de contracter avec elle pour chaque ouverture de ligne. L'avantage de la réactivité n'a lieu que si les compagnies de type (a) ou (b) disposent de matériel roulant facilement mobilisable (les délais de livraison de nouveaux autocars dépasseraient actuellement 6 mois).

Le modèle d'entreprise de type (c) présente cependant plusieurs avantages, d'une part il mobilise très peu de capitaux, puisque l'entreprise chapeau ne possède en propre aucun véhicule, d'autre part il lui évite d'avoir à s'occuper des questions liées à l'entretien des bus et la logistique y afférant, lesquels sont assurés par les entreprises indépendantes comme c'est aussi le cas dans le schéma (b). Le modèle de type (c), s'il est initialement plus lent à développer une offre est sans doute beaucoup plus flexible (au moins pour l'entreprise chapeau).

Dans la pratique, l'avantage des entreprises intégrées semble disparaître rapidement. Six mois environ après l'ouverture des lignes d'autocar de transport interurbain à la concurrence, les entreprises de type (c) ou mixte entre (a) et (c) ont réussi à développer une offre de service plus importante que les entreprises de type (a) ou (b). Ce fût aussi le cas en Allemagne où les deux plus grandes compagnies (qui ont aujourd'hui fusionné) étaient des nouveaux entrants organisés sur le type (c).

LES COMPAGNIES SE FONT CONCURRENCE SUR PLUSIEURS MARCHÉS

Elles doivent attirer et fidéliser les consommateurs, mais aussi les PME autocaristes.

Attirer et fidéliser les consommateurs

La concurrence pour attirer les consommateurs passe par les prix et la qualité du service. Si à court terme le prix peut être le principal argument pour le choix d'une compagnie, la qualité du service peut contribuer à la fidélisation du client à moyen terme. La qualité est multidimensionnelle, elle concerne non seulement la qualité du service lors du trajet en bus (espacement et confort des sièges, accès au Wifi, prise de courant, vente de « snack », accès et qualité des toilettes à bord, nombre de bagages transportés gratuitement,) mais aussi la rapidité du trajet et le nombre de départs quotidiens ainsi que l'étendue du réseau. La concurrence peut aussi passer par un accès privilégié à certaines gares routières.

Tableau 1 : les entreprises indépendantes du transport routier de voyageurs en France (chiffres au 31 décembre 2013 et 2014)

	2013	2014
Nombre d'établissements (*)	6374	7075
<i>dont sans salariés</i>	<i>3234</i>	<i>3894</i>
<i>dont avec salariés</i>	<i>3683</i>	<i>3759</i>
Nombre de salariés	96355	98855
<i>dont transports routiers réguliers de voyageurs</i>		<i>64158</i>
<i>dont autres transports routiers de voyageurs</i>		<i>34697</i>

(*) Une entreprise indépendante peut avoir plusieurs établissements

Source : OPTIL, Rapports 2014 et 2015 de l'observatoire des métiers et des qualifications dans les transports et la logistique.

Dans les faits, certaines compagnies présentent des prix légèrement plus élevés que la concurrence (nous y reviendrons) mais proposent un service à bord de plus grande qualité. On voit ainsi coexister du haut de gamme à des prix légèrement supérieurs, et des services plus simples à des prix plus bas.

Finalement, lors de l'ouverture de nouvelles liaisons il est possible qu'il y ait un avantage à celui qui propose en premier le service de telle sorte que les entreprises se concurrencent aussi sur leur réactivité à ouvrir de nouvelles lignes.

Attirer et fidéliser les autocaristes

Les entreprises « chapeau » (type (c) ou combinaison des types (a) et (c)) se font aussi concurrence pour attirer et fidéliser des entreprises autocaristes susceptibles d'offrir les services de transport qu'elles souhaitent commercialiser. On comptait cependant plus de 7000 entreprises autocaristes en France en 2014 (cf. tableau 1) constituant un vivier important pour les entreprises « chapeau ». De ce point de vue, le pouvoir de marché est probablement plutôt du côté des entreprises « chapeau » que des PME autocaristes. On ne peut exclure cependant que sur certains marchés locaux le pouvoir de marché soit du côté des PME indépendantes, plutôt que du côté des entreprises « chapeau ». Les PME autocaristes indépendantes effectuent par ailleurs la plupart des services de transport des autorités organisatrices de transport (le plus souvent des régions) ce qui complique encore l'analyse des rapports de concurrence, les AOT pouvant entrer en concurrence avec entreprises « chapeau » pour travailler avec des PME indépendantes.

La double nature de la concurrence entre les compagnies pour attirer d'une part les voyageurs, d'autre part les PME d'autocaristes, couplée aux externalités liées au fonctionnement en réseau, rapprochent la concurrence entre compagnies de celle qui s'opère sur les marchés bifaces². L'intensité de la concurrence entre compagnies ne peut alors s'analyser entièrement au regard de la concurrence effective sur le marché des voyageurs.

LE RÉSEAU À L'HIVER 2015-2016

Une photographie floue du réseau

Pour obtenir une photographie du réseau français à l'hiver 2016 nous avons récolté des informations sur les sites des compagnies de bus longue distance et des comparateurs de tarifs. Dans un premier temps nous avons construit pour chaque transporteur une matrice de l'ensemble des villes desservies³ dont nous avons ôté les arrêts distants de moins de 100km (au moment de la reconstitution de ces matrices, aucune autorisation pour une desserte inférieure à 100km n'avait été obtenue). Dans un second temps, nous avons vérifié que des trajets entre ces villes étaient effectivement commercialisés. Un problème s'est rapidement posé cependant : entre le début et la fin de notre travail de constitution du réseau, des lignes sont apparues ou ont été prolongées, d'autres ont disparu (peut-être momentanément). Il est ainsi très difficile d'obtenir une photographie parfaite du réseau très peu de temps après la libéralisation alors que les entreprises explorent le marché. À cela s'ajoute l'existence de lignes saisonnières comme par exemple celles qui desservent les stations de ski à partir de Paris. Finalement, les lignes

2. Il s'agit de marchés dans lesquels une plateforme offre deux types de services bien différents (mais finalement complémentaires) à deux types de clients bien différents (par exemple un opérateur de carte bancaire vend ses services aux détenteurs de sa carte bancaire et aux commerçants acceptant cette carte en paiement).

3. Ces matrices ont été établies sur la base des informations recueillies sur les sites des transporteurs. La forme des informations disponibles varie d'un transporteur à l'autre : dans certains cas les lignes et les arrêts sont directement disponibles sur le site, dans d'autres cas seules des cartes sont disponibles et il est possible de reconstituer les lignes, dans d'autres cas enfin seules des cartes interactives sont disponibles : pour chaque ville de départ on obtient la liste des villes d'arrivée et il est in fine plus difficile de reconstituer les lignes. En annexe figurent les cartes des réseaux des compagnies.

Tableau 2 : une photographie (un peu floue) du réseau à l'hiver 2015/2016

	Nombre de lignes (1)	Dont lignes allant à l'étranger avec plus de 1 arrêt en France (2)	Dont lignes allant à l'étranger avec 1 seul arrêt en France (3)	Nombre de lignes retenues dans l'analyse (1) – (3)	
Isilines	37	0	0	37	18%
Eurolines	41	41	0	41	20%
Ouibus	47	9	0	47	23%
Flixbus	37	3	4	33	16%
Starshipper	20	5	0	20	10%
Alsa	13	13	0	13	6%
Megabus	11	3	2	9	5%
Total	206	74	6	200	100%

Source : calcul des auteurs à partir de données récoltées sur les sites de compagnies et des comparateurs de prix.

d'autocar opérant sous la tutelle des Autorités organisatrices de transport (AOT) sont absentes de nos relevés et donc le maillage réel du territoire français par les dessertes en autocar est largement sous-estimé ici.

La photographie que nous avons ainsi constituée et étudions ici est donc un peu floue. Nous pensons cependant que les principales conclusions de notre analyse n'en sont pas affectées.

Environ 730 paires de villes françaises étaient desservies à l'hiver 2015 - 2016 par une liaison directe en autocar (hors services fournis sous l'égide des AOT)

Il existe plusieurs façons d'analyser un réseau. Une première façon explorée ici consiste à simplement compter le nombre de lignes existantes, indépendamment du nombre

de kilomètres et du nombre d'arrêts. Cette façon simple pose pourtant des difficultés. Une ligne Paris - Lille sans arrêt intermédiaire est-elle différente d'une ligne Paris - Amiens - Lille ? Nous avons considéré qu'une ligne est constituée d'un trajet donné pour un nombre donné d'arrêts. Ainsi dans l'exemple ci-dessus, le Paris - Lille sans autre arrêt est une ligne différente de la ligne Paris - Amiens - Lille. Nous avons retenu cette définition car elle nous permet de comparer l'état de développement de l'offre en France et en Allemagne.

Dans le cas français, et en suivant cette définition, à l'hiver 2015/2016 on dénombre un peu moins de 210 lignes offertes par les 7 principales compagnies. 200 de ces lignes proposent au moins 2 arrêts en France distants de plus de 100 km (cf. tableau 2). Sur ces 200 lignes certaines sont des doublons au sens où des lignes identiques

Tableau 3 : comparaison de la concentration de l'offre de lignes en France (6 mois après la libéralisation) et en Allemagne (18 mois et 30 mois après la libéralisation)

	Hiver 2015 - 2016 France (après 6 mois)	Août 2014 Allemagne (après 18 mois)	Août 2015 Allemagne (après 30 mois)
Nombre total de lignes domestiques	200	244	308
Compagnie 1	23%	29%	67%
Compagnie 2	20%	24%	7%
Compagnie 3	18%	18%	6%
Compagnie 4	16%	9%	5%
Compagnie 5	10%	5%	4%
Compagnie 6	6%	5%	4%
Compagnie 7	5%	4%	4%
Compagnie 8		4%	3%
Compagnie 9		2%	

Source : calcul des auteurs pour la France, et Bundesamt für Güterverkehr, 2014 et 2015 dans le cas de l'Allemagne

Lecture : En France, 6 mois après la libéralisation on dénombre (environ) 200 lignes de transport interurbain de voyageurs, la compagnie offrant le plus de lignes représentait 23% de cette offre, la seconde 20%.

Tableau 4 : nombre de paires de villes françaises reliées par une liaison directe par autobus (hiver 2015 - 2016)

	Nombre de paires de villes françaises desservies (> 100km)	En % de paires des villes desservies (hors doublons)
Isilines	277	38%
Flixbus	269	37%
Eurolines	224	31%
Alsa	195	27%
Starshipper	94	13%
Ouibus	79	11%
Megabus	57	8%
Total	1195	
Total (hors doublons)	734	

Source : calcul des auteurs

Lecture : A l'hiver 2015 -2016, la compagnie Isilines desservait 38% des paires de villes desservies par une ligne de transport urbain de passager.

sont proposées par plusieurs compagnies. Quatre compagnies principales ont des offres de tailles similaires (de l'ordre de 20% du nombre de lignes). Trois autres compagnies sont en dessous, l'une avec 10% des lignes offertes et deux aux environs de 5% des lignes offertes.

On ne connaît pas l'état du réseau d'autobus en Allemagne 6 mois après la libéralisation de telle sorte qu'il est difficile de comparer la vitesse du développement du réseau français à celle observée en Allemagne. Dix-huit mois après l'ouverture, le réseau allemand comptait 244 lignes et 308 deux ans et demi (30 mois) après l'ouverture (cf. tableau 4). Même s'il est difficile de comparer les besoins de déplacements interurbains dans les deux pays (la géographie, la superficie, l'urbanisation, le réseau routier, le réseau ferroviaire sont différents), il apparaît qu'au moins en ce qui concerne le nombre de lignes, le réseau français se développe à un rythme à peu près comparable, voire plus rapide, que celui observé en Allemagne.

Toutefois, la concentration de l'offre semble différer entre les deux pays. En Allemagne, 18 mois après la libéralisation 9 acteurs étaient présents sur le marché, ils ne sont que 7 sur le marché français mais avec 5 gros acteurs, là où l'Allemagne n'en comptait que 3 (cf. tableau 3). La concentration de l'offre en Allemagne est aujourd'hui encore plus marquée avec le premier acteur (issu de la fusion en 2015 des deux plus gros acteurs) représentant 2/3 des lignes offertes.

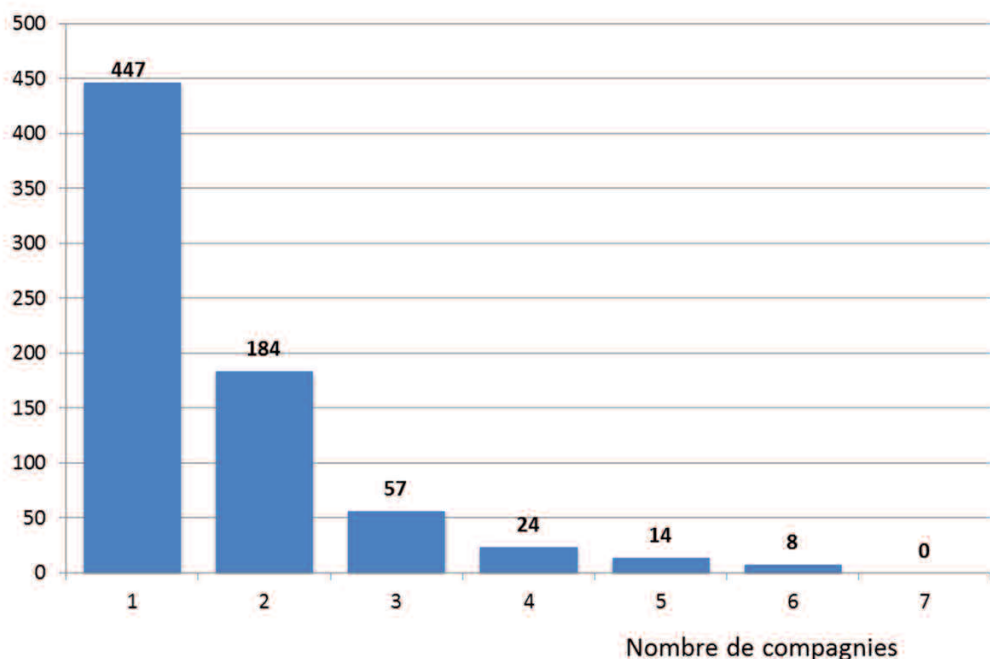
Une autre façon d'observer le réseau consiste à identifier le nombre de paires de villes reliées par une liaison autocar (sans changement). Avec les limites inhérentes à la façon dont a été constitué notre fichier, nous avons identifié 734 paires de villes ainsi reliées. Un comptage similaire effectué en Allemagne un peu moins de 2 ans après la libéralisation⁴ relevait 911 paires de villes desservies, alors même que la distance minimale retenue en Allemagne était de 50km (contre 100 km en France).

En observant le nombre de paires de villes desservies par les 7 principales compagnies sur le marché français, celui-ci apparaît plus concentré que ce qui ressortait de l'analyse par ligne. Deux compagnies entrées sur le marché français mi 2015 (Flixbus et Isilines), proposent chacune environ 38% des voyages reliant l'un de 734 couples de villes entre lesquelles il existe une liaison directe par autocar (cf. tableau 4), deux compagnies essentiellement tournées vers le trafic international (Alsa et Eurolines) desservent chacune environ 30% des couples de villes desservies. Ouibus et Starshipper, avec des organisations de réseau pourtant très différentes desservent chacune un peu plus de 10% des paires de villes. Megabus dessert environ 8% des paires de villes.

Tous les trajets ne sont cependant pas en concurrence. Une très large majorité des couples de villes desservies (447 sur le 734 identifiés, soit 61%) ne le sont que par une seule compagnie parmi les 7 compagnies retenues

4. Cf. Dürr et Hüschelrath, 2015, où 1822 trajets différents sont identifiés, soit 911 (=1822/2) paires de villes (les auteurs considérant un trajet comme une liaison directionnelle ente 2 villes).

Graphique 1 : nombre de paires de villes desservies par un trajet (sans changement) en autocar et intensité de la concurrence (hiver 2015 - 2016)



Source : calcul des auteurs à partir de données recueillies sur les sites internet des compagnies et des comparateurs de prix.
Lecture : 447 paires de villes ne sont desservies que par 1 compagnie d'autocar, 8 paires de villes sont desservie par 6 des 7 principales compagnies d'autocar présentes sur le marché..

Tableau 5 : paires de villes desservies par le plus de compagnies concurrentes

	Paires de villes	Fréquence quotidienne
8 Paires de villes desservies par 6 compagnies	Paris – Lyon	32
	Paris – Lille	25
	Paris - Rouen	20
	Paris – Bordeaux	18
	Paris – Rennes	16
	Paris – Angers	12
	Paris – Poitiers	8
	Lyon – Montpellier	6
14 Paires de villes desservies par 5 compagnies	Paris – Nantes	20
	Lyon – Marseille	17
	Paris – Strasbourg	16
	Paris – Le Mans	16
	Lyon – Clermont-Ferrand	15
	Paris – Tours	13
	Strasbourg - Reims	12
	Bordeaux – Tours	11
	Paris – Reims	10
	Strasbourg – Metz	10
	Paris – Metz	9
	Bordeaux – Poitiers	6
	Lyon – Strasbourg	6
	Lyon – Mulhouse	5

Lecture : 6 compagnies sont présentes sur le trajet Paris - Lyon qui offrent environ 32 trajets quotidiens

Tableau 6 : matrice représentant la concurrence entre opérateurs sur le réseau français (hiver 2015 - 2016)

	Megabus	Flixbus	Starshipper	Ouibus	Isilines	Eurolines	Alsa
Megabus	12	25	10	31	39	24	14
Flixbus	25	148	20	43	110	31	19
Starshipper	10	20	49	11	38	9	13
Ouibus	31	43	11	11	61	26	15
Isilines	39	110	38	61	98	61	39
Eurolines	24	31	9	26	61	67	(114)*
Alsa	14	19	13	15	39	(114)*	62

Source : Calcul des auteurs à partir des sites internet des compagnies et des comparateurs de prix (sites consultés entre décembre 2015 et février 2016).

* : sur certaines liaisons, ces deux compagnies opèrent en partenariat

Lecture : Selon nos relevés, l'entreprise Megabus était en monopole pour la desserte de 12 couples de villes sur le territoire métropolitain français, pour 25 dessertes de couples de villes elle était en concurrence avec la compagnie Flixbus.

dans cette étude. Le graphique 1 donne le nombre de paires de villes desservies en fonction du nombre de compagnies présentes sur le marché. Nous avons identifié 8 paires de villes pour lesquelles 6 compagnies étaient en concurrence (cf. graphique 1) dont la plupart relie Paris à une autre ville, la liaison Lyon - Montpellier étant la seule paire de villes ne contenant pas Paris. Par ailleurs, nous avons identifié 14 paires de villes pour lesquelles 5 compagnies présentes sur le marché français proposent une liaison. Le tableau 5 donne la liste des paires de villes desservies par 5 ou 6 compagnies et la fréquence des journalières (moyenne) des départs en semaine.

La concurrence entre compagnies sur chaque paire de villes desservie

Finalement, il est intéressant d'observer l'intensité de la concurrence entre compagnies. C'est ce que montre le tableau 6 qui s'intéresse au nombre de couples de villes desservies pour lesquels chaque compagnie bénéficie d'un monopole (ce sont les cas grisés du tableau). Flixbus est la compagnie qui détient le plus de situation de monopole (148 couples de villes) suivi par Isilines (98 couples de villes). Ces deux compagnies se font directement concurrence sur 110 couples de villes. Les compagnies Eurolines et Alsa, surtout orientées sur les trajets internationaux, disposent chacune d'un peu plus de 60 paires de villes en monopole et se concurrencent sur 114 au plus (sur certains trajet des deux compagnies ont des partenariats qui n'ont pas été décomptés ici). Ouibus et Megabus disposent de très peu de situations de monopole (un peu plus de 10 chacune). Finalement, Starshipper dispose d'une cinquantaine de situations de monopole et est principalement concurrencée par Isilines et Flixbus, les deux

principales compagnies entièrement centrées sur le marché français..

L'évolution du réseau

Comme nous l'avons déjà précisé, le réseau évolue rapidement et les compagnies ouvrent de nouvelles dessertes chaque mois. L'extension du réseau peut se faire (i) en créant de nouvelles lignes ; (ii) en prolongeant les lignes existantes pour atteindre de nouvelles villes ; (iii) en ajoutant des arrêts sur des lignes existantes (notamment pour des arrêts distants de moins de 100km pour lesquels une procédure d'autorisation est requise).

Le tableau 8 présente le nombre de projets de dessertes d'arrêts distants de moins de 100 km déposés auprès de l'ARAFER, l'autorité de régulation des transports ferroviaire et routiers. Les autorités organisatrices de transport disposent de 2 mois pour effectuer une saisine auprès de l'ARAFER lorsqu'elles estiment que le projet de desserte est de nature à déstabiliser l'offre de transport public. En cas de saisine, l'ARAFER dispose au maximum de 3 mois pour donner un avis. Sur la centaine de projets d'ouverture de liaison actuellement déposés, la très grande majorité (98% des cas) concerne des liaisons entre villes de province. Dans deux cas seulement, le projet d'ouverture de ligne est au départ de Paris. Si l'on exclut les 39 demandes de la société Migratour qui concernent la création d'une ligne destinée aux pèlerins sur le chemin de Saint Jacques de Compostelle qui n'ont fait l'objet d'aucune saisine auprès de l'ARAFER, on observe que la très grande majorité des projets ont fait l'objet d'une saisine (28 sur 36 ont fait l'objet d'une déclaration d'ouverture). Les 3 premiers avis de l'ARAFER ont été publiés mi-février.

Tableau 7 : nombre de déclarations de liaisons auprès de l'ARAFER

	Nombre de déclarations de liaison	Délai de saisine expiré			Délai de saisine non expiré	Déclaration annulée
		Saisine (avis de ARAFER)	Saisine (en attente d'avis)	Pas de saisine		
Flixbus	38	1 interdite 2 autorisées	12	3	20	0
Eurolines	18		11	4	2	1
Migratour	39		0	39	0	0
Starshipper	4		1	0	3	0
Autres	4	1 interdite	0	1	0	2
Total	103		28	47	25	3

Source: ARAFER, site internet, 17 février 2016

<http://www.arafer.fr/les-autocars/declarations-de-liaisons-et-saisines-de-larafer-2/>

Lecture : Au 17 février, la compagnie Flixbus avait déposé 38 déclarations de liaisons de moins de 100 km. Pour les 18 pour lesquelles le délai de saisine avait expiré à cette date, 15 avaient fait l'objet d'une saisine (dont 12 pour lesquelles l'avis de L'AREFER n'est pas encore rendu) et 3 n'ont pas fait l'objet de saisine. Pour les 20 autres déclarations de liaisons, le délai de saisine de deux mois n'est pas encore écoulé.

En dehors des dépôts d'ouverture de liaisons auprès de l'AREFER, obligatoires pour des projets de dessertes d'arrêts de moins de 100 km, il n'est pas aisé d'anticiper la façon dont le réseau va évoluer. Il semble toutefois probable, que les 3 compagnies spécifiquement centrées sur le territoire français (et peu ou pas tournées vers les dessertes vers l'étranger) cherchent à développer de nouvelles liaisons, notamment là où il y a aujourd'hui peu de dessertes d'autocars afin de bénéficier de l'avantage (supposé) au premier arrivé. Mais à cette fin, comme cela a déjà été mentionné plus haut, ces compagnies se concurrencent pour attirer les PME autocaristes susceptibles d'offrir des services de transport sur de nouvelles lignes. À cela s'ajoutent les délais inhérents à l'achat (et la livraison) de nouveaux bus.

Doit-on s'attendre à des fusions ?

La libéralisation des transports interurbains par autocars déclenche très rapidement un boom de l'offre de services de transports. Cette effervescence initiale est usuellement suivie d'une consolidation du secteur : des firmes disparaissent pour laisser apparaître 3 ou 4 très grandes compagnies (ou groupement d'opérateurs) qui dominent le secteur. Il est dès lors tentant d'anticiper des fusions de compagnies comme cela a été très rapidement le cas en Allemagne où les deux principales compagnies, arrivées au moment de la libéralisation, ont fusionné moins de deux ans après. Pour autant, la configuration des entreprises actuellement en présence sur le marché français est

différente de celle qui était apparue en Allemagne, ce qui rend difficile la transposition au cas français. On voit toutefois déjà apparaître des partenariats, comme celui récemment mis au point entre Isilines et PostBus (une compagnie présente sur le marché allemand) à côté d'autres déjà existants (par exemple entre Alsa et Eurolines).

L'existence d'économies de réseau et d'envergure dans le secteur des transports routiers de voyageurs ainsi que la concurrence « bi-face » que se font les opérateurs (auprès des voyageurs et auprès des PME autocaristes) les poussent à la coopération/fusion laquelle peut dans certains cas être bénéfique au consommateur⁵. La régulation et la politique de la concurrence doivent trouver un équilibre entre d'une part acceptation d'un certain degré de coopération/fusion entre opérateurs et d'autre part la défense de la concurrence entre opérateurs. Il faut aussi garder à l'esprit que le transport interurbain de voyageurs par autocar est lui-même en concurrence avec la voiture particulière, le covoiturage, et le train (là où ce service est disponible). Ainsi, en cas de fusion, même si une compagnie détient une large part de marché, elle ne peut se dérober à la concurrence des autres moyens de transport.

En la matière, l'expérience de libéralisation du transport en Suède où la concurrence entre opérateurs a largement prévalu sur la coopération/fusion se traduit aujourd'hui par un réseau de lignes d'autocars principalement constitué de dessertes de la capitale avec peu de dessertes entre les autres villes contrairement à l'objectif initialement défini⁶.

5. Le discours de Jean Tirole lors de la réception du Prix Nobel d'Economie présente simplement le cas des marchés bifaces et l'impact potentiel sur la politique de la concurrence

http://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/by/tirole/nobel_lecture_fr_30_mars_2015_partenaires_idei.pdf

6. <http://www.swebus.se/Global/TIDTABELLER/LINJEKARTA/swebus-linjekarta.pdf>

LE PRIX DES VOYAGES INTERURBAINS EN AUTOCAR

Des relevés de prix sur 11 trajets

Nous avons observé les prix de 11 trajets en choisissant un ensemble de trajets assez divers (le tableau A en annexe présente les trajets retenus). Les relevés ont été effectués à une dizaine de dates en décembre 2015 et janvier 2016 mais tous concernent les voyages (encore disponibles à la date du relevé) pour chaque jour entre le dimanche 20 décembre (le premier dimanche des vacances scolaires) et le lundi 11 janvier (soit une semaine après la rentrée des vacances scolaires). Cette période a été choisie pour maximiser la possibilité de variations des prix en fonction des différents jours (des jours de vacances, des jours de rentrée, des jours fériés) afin d'observer les comportements de fixation des prix des acteurs.

Les prix du voyages en autocars sont, dans la plupart des cas, inférieurs à ceux du covoiturage et toujours très inférieurs à ceux du train

Le tableau 8 présente les prix moyens et les durées de trajet pour les bus interurbains et le covoiturage sur 11 ligne ; pour les mêmes trajets le tableau 9 présente le prix minimum (accessible à tous, sans abonnement) pour le train, ainsi que le temps de trajet associé. Dans quasiment tous les cas, les prix moyens pour le bus (4,5 centimes par km) sont inférieurs à ceux du covoiturage (6,2 centimes par km). Dans certains cas cependant, le prix du voyage en bus est identique voire légèrement supérieur au covoiturage (de 0,2 centime par km pour le trajet Lyon - Grenoble). Si les trajets en bus interurbains sont moins chers que les trajets en covoiturage, les temps de trajets sont la plupart du temps largement supérieurs à ceux du covoiturage.

Tableau 8 : prix moyen et temps de trajets pour les bus interurbains, le covoiturage et le train sur 11 liaisons (hiver 2015 - 2016)

Liaison	Nombre de Compagnies Bus	Fréquence quotidienne Bus	Prix au kilomètre			Temps du trajet		
			Bus*	Covoit*	Train**	Bus Min-Max	Covoit.	Train
Lyon - Grenoble	3	≈ 7	0,065	0,063	0,200	1h20 - 2h00	1h10	1h30
Nantes - Rennes	3	≈ 8	0,050	0,053	0,180	1h30 - 2h00	1h25	1h40
Amiens - rouen	2	≈ 2	0,039	0,058	0,168	1h30 - 1h45	1h20	1h15
Paris - Rouen	3	≈ 12	0,046	0,068	0,098	1h45 - 2h55	1h45	1h10
Perpignan - Montpellier	1	≈ 2	0,031	0,064	0,096	2h45	1h40	1h40
Strasbourg - Nancy	4	≈ 7	0,063	0,063	0,094	2h00 - 2h30	1h45	1h25
Lille - Paris	6	≈ 25	0,045	0,067	0,067	2h20 - 3h45	2h20	1h15
Dijon - Strasbourg	2	≈ 2	0,053	0,061	0,061	4h15 - 5h45	3h10	2h00
Toulouse - Clermont Ferrand	1	≈ 2	0,041	0,059	0,129	5h15	3h45	7h30
Lyon - Paris	6	≈ 32	0,038	0,062	0,064	5h30 - 7h00	4h15	2h10
Lyon - Bordeaux	3	≈ 8	0,036	0,065	0,092	7h00 - 9h00	5h10	6h20
Bordeaux - Nice	1	≈ 1	0,036	0,060	0,051	11h45	7h15	10h30
Moyenne			0,045	0,062	0,108			

* Prix moyen ** Prix minimum

Source : Relevés de prix entre le 14 décembre 2015 et le 4 janvier 2016 pour des voyages compris entre le 20 décembre et le 11 janvier.

Ces relevés de prix semblent montrer que les bus interurbains concurrencent le covoiturage et non le train dont les prix sont nettement supérieurs et les temps de trajets très inférieurs. En effet, les prix moyens au km des trajets en autocars sont toujours inférieurs au prix minimum du train (10,1 centimes par km). Ceci dit, tous nos relevés portent sur des trajets de plus de 100km. Si des trajets pour des distances inférieures devaient être mis en place, il est possible que la concurrence soit plus vive entre le train (TER) et les autocars interurbains. Pour des distances plus courtes en effet, le temps de desserte en autocar peut être proche de celui d'un TER omnibus pour des prix similaires. TER et autocars interurbains seraient alors exactement sur les mêmes créneaux.

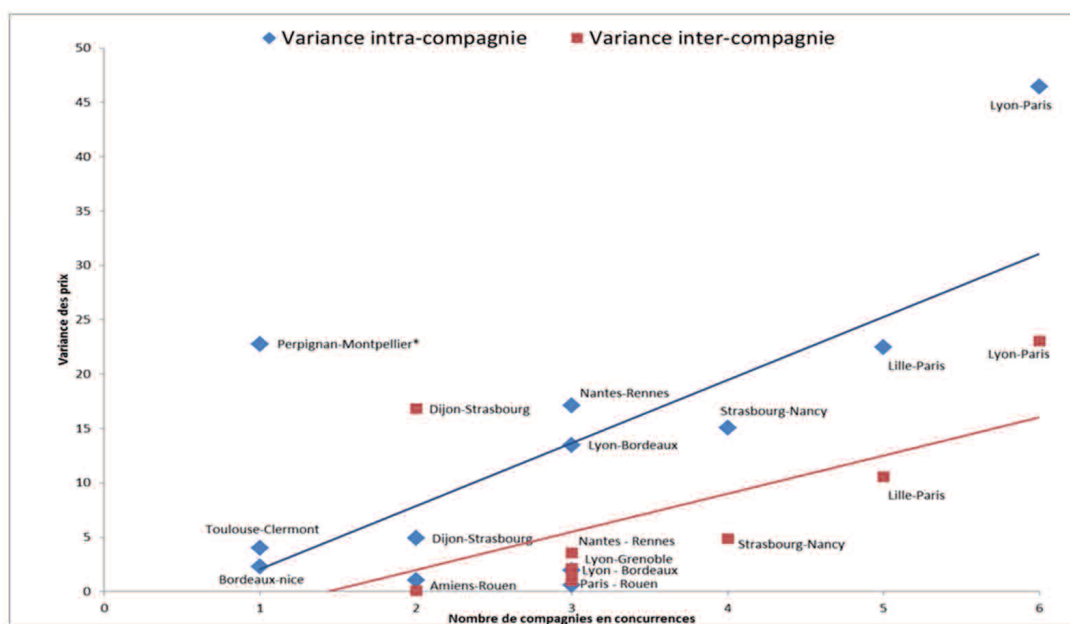
L'intensité de la concurrence sur un trajet donné ne se traduit pas par un prix inférieur mais incite les entreprises faire varier les prix en fonction de la date d'achat et de la date de voyage

Les données reportées au tableau 8 n'indiquent pas que la concurrence entre compagnies sur un même trajet fait diminuer le prix moyen des voyages (au km). On observe cependant que la variance des prix entre compagnies

(variance inter-compagnie sur le graphique 2) s'accroît avec le nombre de compagnies, ce qui signale probablement une concurrence par la qualité entre compagnies (laquelle se reflète sur les prix de compagnies proposant une faible fréquence des départs)⁷. Mais ce qui est le plus intéressant est le fait que la variance du prix pour un trajet donné au sein d'une même compagnie (variance intra-compagnie sur le graphique 2) s'accroît avec le nombre de compagnies présentes sur le marché. Cela signifie que pour les marchés où le nombre de compagnies est élevé, la pratique de *yield management* qui consiste à modifier le prix du billet en fonction de la date d'achat et du jour de voyage, est beaucoup plus importante. Les compagnies proposent alors des prix initialement très bas auprès des premiers voyageurs ces prix augmentant ensuite à mesure que le nombre de voyageurs augmente pour une date donnée à un horaire donné.

On observe finalement que le nombre de départs quotidiens proposés (toutes compagnies confondues) sur un trajet donné croît (plus que proportionnellement) avec le nombre de compagnies présentes sur le trajet. Les compagnies se concurrencent par la fréquence des départs.

Graphique 2 : variances inter et intra des prix des trajets en fonction du nombre de compagnies sur une même liaison



(*) à la mi-février 2016, ce trajet n'était plus disponible à l'achat du fait de l'arrêt (momentané ?) de la ligne internationale dont il constituait un tronçon.

Source : Calculs des auteurs à partir de prix relevés sur les comparateurs de prix. Relevés effectués entre le 10 décembre et le 4 janvier pour des voyages entre le 20 décembre 2015 et le 11 janvier 2016.

7. Mais d'autres interprétations sont possibles, la hausse de la variance du prix entre entreprises sur un trajet donné peut provenir de la présence sur les lignes où les compagnies sont les plus nombreuses de compagnies principalement intéressées par le transport international dont les prix sont dictés par d'autres considérations que le nombre de compétiteurs sur le segment considéré.

Mis bout à bout, ces éléments semblent indiquer qu'en présence d'une forte concurrence, les compagnies multiplient les départs et proposent des prix initialement bas pour remplir leurs autocars. Au total, si le prix moyen ne dépend pas tellement de la concurrence, les voyageurs y gagnent en fréquence des dessertes. Ceux qui réservent très à l'avance ou sur des trajets peu demandés bénéficient aussi des prix bas. Ceux qui réservent au dernier moment ou sur des trajets très demandés bénéficient de la fréquence des dessertes, mais à un prix plus élevé.

Notons toutefois que certaines compagnies ne pratiquent jamais le yield management et proposent des prix identiques quelle que soit la date d'achat et celle de voyage.

RÉFÉRENCES

Bundesamt für Güterverkehr, 2014, Marktanalyse des Fernbuslinienverkehrs, 2014

http://www.bag.bund.de/SharedDocs/Downloads/DE/Marktbeobachtung/Sonderberichte/SB_Fernbus.pdf?__blob=publicationFile

Bundesamt für Güterverkehr, 2015, Marktanalyse des Fernbuslinienverkehrs, 2015
https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Publikationen/LA/marktanalyse-fernbuslinienverkehr-2015.pdf?__blob=publicationFile

N. S. Dürr, K. Hüschelrath, 2015, « Competition in the German bus industry: a snapshot two years after liberalization », ZEW discussion paper n°15-062.

A. Epaulard, 2016, "L'ouverture à la concurrence des lignes d'autocar", Les cahiers français, Mar-avril 2016, p. 85 - 90.

OPTL, 2015, Rapport de l'Observatoire Prospectif des Métiers et des qualifications dans les Transports et la Logistique, 2015.

Tableau 9 : caractéristiques des liaisons ayant fait l'objet de relevés de prix

Liaison	Distance	Compagnies	Nombre de liaison quotidiennes	Amplitude des horaires Premier départ - Dernier départ
Lyon - Grenoble	112 km	Flixbus - Ouibus Isilines	≈ 7	6h50 - 22h25
Nantes - Rennes	113 km	Megabus ; Ouibus ; Isilines	≈ 8	8h - 22h55
Amiens - rouen	120 km	Flixbus ; Isilines	≈ 2	11h - 11h20
Paris - Rouen	132 km	Flixbus ; Ouibus ; Isilines	≈ 12	8h - 21h55
Perpignan – Montpellier*	157 km	Megabus	≈ 2	10h30 - 22h30
Strasbourg - Nancy	160 km	Flixbus ; Ouibus ; Isilines ; Eurolines	≈ 7	7h45 - 00h45
Lille - Paris	225 km	Flixbus ; Ouibus ; Isilines ; Megabus ; Eurolines ; Alsa	≈ 25	4h - 21h10
Dijon - Strasbourg	330 km	Flixbus ; Eurolines	≈ 2	03h - 15h45
Toulouse - Clermont Ferrand	376 km	Flixbus	≈ 2	9h40 - 14h10
Lyon - Paris	466 km	Flixbus ; Megabus ; Isilines ; Eurolines ; Alsa ; Ouibus	≈ 32	01h45 - 23h30
Lyon - Bordeaux	555 km	Flixbus ; Isilines ; Starshipper	≈ 8	7h - 23h
Bordeaux - Nice	802 km	Isilines	≈ 1	20h15

*, ce trajet n'était plus disponible mi février 2016.

DERNIÈRES PUBLICATIONS À CONSULTER

www.strategie.gouv.fr (rubrique publications)

RETROUVEZ LES DERNIÈRES ACTUALITÉS DE FRANCE STRATÉGIE SUR :



www.strategie.gouv.fr



[francestrategie](https://www.facebook.com/francestrategie)



[@Strategie_Gouv](https://twitter.com/Strategie_Gouv)

Directeur de la publication :
Jean Pisani-Ferry,
commissaire général

Impression :
France Stratégie

Dépôt légal :
Février 2016 - N° ISSN 1760-5733

Contact presse :
Jean-Michel Roullé,
directeur du service
Édition-Communication
01 42 75 61 37
jean-michel.roulle@strategie.gouv.fr

