



LES MARDIS DE L'ORT

Principes de tarifications : Leviers de développement des transports collectifs ?

**Mardi 15 décembre 2009
Conseil Général de la Sarthe**

Partenaire :



ACTES

SOMMAIRE

Accueil par <i>Philippe DENIS</i> , Président de l'ORT Pays de la Loire	3
Intervention de <i>Guillaume COSTANZO</i> , Chef de projet – tarification, Cabinet TTK La tarification des transports publics en France : état des lieux, enjeux et perspectives	5
Témoignages : <i>Simon THOUZEAU</i> , Chargé de mission tarification, Conseil Régional Métrocéane : un exemple innovant de multimodalité tarifaire	22
<i>Jean-Jacques BOUGAULT</i> , Directeur du service transport, Conseil Général de la Sarthe Mise en place de la tarification unique : l'exemple des TIS en Sarthe	29
Conclusion	32
Liste des présents	33

Animateur : *Gilles MÉRIODEAU*, chargé de mission à l'ADEME

Accueil par Philippe DENIS, Président de l'ORT Pays de la Loire

Je vous remercie d'être parmi nous pour ce quatrième mardi de l'ORT. Mardi de l'ORT qui est une décision prise en Bureau et en Conseil d'Administration que de réunir périodiquement (2 à 3 fois par an) les acteurs du transport sur des thèmes génériques pour des raisons d'actualité ou de fond et de permettre d'avoir un lieu d'échange tant en voyageurs qu'en marchandises.

En 2008, nous avons organisé un mardi de l'ORT et en 2009 nous en sommes à notre troisième. Il a pour thème : Principes de tarification : Leviers de développement des transports collectifs ?

Le principe des mardis est de faire intervenir dans un premier temps un expert afin d'actualiser le niveau de connaissance suivi de témoignages.

Ce que je rappellerai pour la bonne forme c'est que par le terme "échanges" on entend et on souhaite que ces interventions soient le plus riches possible. Sentez-vous libres d'intervenir, de même si vous avez des interrogations ou des questionnements.

Deux petits mots pour conclure et ensuite je vais laisser la parole à Gilles MERIODEAU de l'ADEME qui sera l'animateur et le modérateur de cette réunion, comme il l'a déjà fait par le passé. Je tiens à remercier le Conseil Général de la Sarthe de nous accueillir en mon nom et en celui des membres de l'ORT.

Jean-Jacques BOUGAULT, Directeur du service transport au Conseil Général de la Sarthe

Je vous remercie. C'est avec un grand plaisir que le Conseil Général de la Sarthe accueille l'ORT dans ses murs. Je vous présente les excuses de Monsieur Jean-Marie GEVEAUX, Président de la Commission Transport, qui est pris par le budget primitif 2010 et qui aurait bien voulu être parmi nous, d'autant plus que c'est un thème qui l'intéresse au plus haut point.

Gilles MERIODEAU, Chargé de mission à l'ADEME

Nous allons rentrer dans le vif du sujet.

Je note dans votre titre deux choses : vous parlez de leviers de développement. Il est certain que les transports collectifs par rapport aux enjeux environnementaux en général sont une forme de réponse intéressante. Sous certaines conditions bien sûr, et notamment d'utilisation, de performance, etc... ils peuvent apporter des réponses.

D'où la pertinence de se poser la question de leur développement ; et si on imagine un développement des transports collectifs à l'échelle des enjeux environnementaux, ça ne veut pas dire une croissance de 10 % mais ce sont probablement des croissances beaucoup plus importantes, des déplacements de certains modes, on pense souvent à l'automobile ou à l'autosolisme comme on dit dans le jargon pour le déplacement domicile-travail seul en voiture, vers les transports collectifs.

Donc, une fois qu'on a dit qu'il était pertinent de se poser la question du développement , il faut savoir sur quels leviers agir pour développer les transports collectifs .

Cet après-midi il sera donc question de la tarification et j'ai bien compris qu'il ne fallait pas confondre tarification et billettique.

Mais on va aussi nous expliquer tout ça : il y a des enjeux, il y a des approches, il y a, je dirai, presque des priorités tout aux moins des échelons de décisions et de réflexions un peu différents dans les deux et il faut que tout ça soit mené de manière cohérente.

Guillaume COSTANZO, Chef de projet – Expert tarification au Cabinet TTK va nous présenter la tarification des transports publics en France.

Guillaume COSTANZO, **Chef de projet – Expert tarification** **Cabinet TTK**

La tarification des transports publics en France : état des lieux, enjeux et perspectives

La présentation s'organise autour de quatre points :

- un cadre général,
- la construction du prix,
- les différents types de produits que l'on trouve dans les gammes tarifaires en France ainsi qu'à l'international,
- l'émergence de la problématique multimodale et les évolutions apportées par la billettique

Le cadre général de la tarification

Lorsque l'on parle de tarif, en fonction des acteurs auxquels on s'adresse, différents termes ou notions vont y être associés :

- principes tarifaires
- niveaux de prix
- produits tarifaires

On observe également l'apparition de plus en plus d'expressions comme "titre unique", "titre intermodal", "titre multimodal". Il y a aussi des termes qui évoquent les relations contractuelles entre exploitants et autorités organisatrices que ce soit « incidences sur la fréquentation et les recettes », « objectifs de recettes », « le contrôle et la fraude », et puis des problématiques de distribution de billettique.

Autour de la tarification il y a beaucoup de notions. On est à la croisée de beaucoup de choses et de beaucoup d'acteurs.

Le tarif n'est qu'un élément du réseau et n'est pas forcément celui qui interpelle le plus l'usager. Pour l'usager du transport en commun, la première porte d'entrée reste l'offre de transport.

On retrouve ce constat dans la manière dont les exploitants ou les autorités organisatrices communiquent avec leurs usagers au niveau de leurs sites internet. Généralement, la page d'accueil est constituée d'un calculateur d'itinéraires, de liens d'informations. Le tarif n'y apparaît pas. La définition de la politique tarifaire est à la croisée de demandes et d'objectifs qui sont souvent contradictoires et qui font intervenir plusieurs acteurs. Un tarif, doit traiter les segments de la demande, répondre aux besoins de la clientèle tout en essayant de conserver une lisibilité : l'usager doit trouver rapidement le titre qui lui convient.

Le niveau de prix doit être attractif tout en maximisant les recettes. Il faut que ce soit en cohérence avec des politiques plus globales de déplacement : report modal, parkings, politique de stationnement et il faut également assurer une fonction sociale d'accessibilité aux transports : droit aux transports.

Plusieurs acteurs se dégagent :

- le législateur qui impose un cadre légal qui, on le verra, est assez léger en terme de tarification,
- les élus qui essayent de répondre aux besoins de leurs administrés et qui imposent une direction pour la politique transport,
- les clients qui souhaitent se déplacer et "voyager le moins cher possible",
- l'exploitant qui a souvent un objectif commercial contractualisé avec son autorité organisatrice et qui essaye de maximiser les recettes ou au moins atteindre son objectif de recettes.

La tarification d'un service doit répondre à :

- des objectifs économiques : assurer des ressources au service de transport,
- des objectifs sociaux : assurer une distribution vers des catégories qui ont été ciblées par les politiques comme prioritaires,
- des objectifs de marketing : fidélisation des gens, report modal

Sur l'ensemble des produits tarifaires qui existent, on constate qu'il y a une segmentation du marché et des produits. Les produits se construisent ou se destinent à des gens en fonction :

- des motifs de déplacement (abonnements domicile-travail, domicile-études),
- de l'âge (la carte 12-25, les abonnements jeunes),
- de la fréquence des déplacements (carte de réduction, titre journalier, titre unité),
- du nombre de personnes (seul, en famille),
- du revenu

Les variables qui expliquent un déplacement sont nombreuses et la façon d'y répondre en construisant des produits tarifaires est aussi variée. Il y a nécessité lors de la construction d'une politique tarifaire de définir quels vont être les profils tarifaires : comment répondre aux utilisateurs, comment segmenter son marché.

Généralement la façon de répondre à cette complexité passe par la construction d'une gamme tarifaire. Elle se compose d'un tarif de base ; puis vont apparaître rapidement dans la gamme deux parties : les réductions commerciales et les réductions sociales. Il faut déterminer qu'elles sont les catégories d'usagers à qui un tarif réduit va être accordé sachant que globalement les réductions commerciales sont plutôt accordées aux voyageurs réguliers. Cela va se traduire par la création d'abonnements. Les réductions sociales, domaine beaucoup plus vaste, peuvent concerner des demandeurs d'emploi, des personnes qui sont considérées à revenus modestes, des personnes handicapées, des personnes ayant droit à la couverture maladie universelle -imposée a priori par la loi-, les familles nombreuses. La tarification à destination des jeunes peut être considérée comme une tarification sociale.

Cela prend de nombreuses formes. Généralement pour les voyageurs réguliers cela se traduit par la création d'abonnements : on considère que quelqu'un qui utilise fréquemment les transports en commun a droit à une réduction. Pour les réductions sociales, cela se traduit souvent par des réductions significatives par rapport au plein tarif, ou bien par des mesures de gratuité.

La particularité française est la présence sur un même territoire de plusieurs autorités organisatrices de transport. Celles-ci ont souvent des gammes différentes. Un usager sur un même territoire peut donc avoir accès à trois ou quatre offres de transport qui se caractérisent par des gammes tarifaires différentes et qui ne ciblent pas forcément les mêmes profils en terme de réductions commerciales.

Historiquement les réseaux départementaux avaient une vocation scolaire, ce sont donc des abonnements scolaires qui sont faiblement tarifés. Or, le plus souvent, ces réseaux scolaires vont vers la ville-centre du département pour desservir en direct les lycées ou les collèges ; des urbains pourraient être intéressés par cette offre. L'urbain lui, par exemple, fait une réduction sur les jeunes. On n'a pas une définition homogène du profil et on n'a pas, ou très rarement, un titre qui permette d'accéder à l'ensemble des différentes offres de transport sur un même territoire.

En Allemagne ou en Suisse il y a le principe d'une communauté tarifaire où avec un même titre de transport vous accédez sur un territoire à l'ensemble des offres. En France, il y a bien sûr une exception, c'est l'Ile-de-France où il existe la carte orange où avec un titre vous accédez à l'ensemble du réseau.

Le cadre légal est assez léger. Il n'y a plus d'encadrement des prix en France sur les réseaux urbains et départementaux. Il n'y a pas de tarification nationale et donc les autorités organisatrices de transport départementales ou urbaines ont une très grande liberté pour tarifier leur service de transports collectifs. Au contraire, la tarification régionale TER reste très encadrée avec l'existence, d'une tarification nationale SNCF qui se traduit essentiellement par la présence d'un abonnement travail en-dessous de 75 km qui offre une forte réduction par rapport au plein tarif.

Il y a néanmoins pour les autorités urbaines l'article 123 de la loi SRU qui oblige théoriquement à offrir un demi-tarif à destination des personnes relevant de la couverture maladie universelle complémentaire et leurs ayants droit sans condition de revenus. Dans les faits, cette loi est peu respectée. Les autorités organisatrices de transport urbain se défendent en disant qu'elles offrent à d'autres catégories de population parfois la gratuité notamment pour les demandeurs d'emploi.

Il y a également une mesure incitative qui est le décret du 30 décembre 2008, appelé " la prime transport ", qui est la généralisation de ce qui se fait en Ile-de-France pour la carte orange, c'est-à-dire la prise en charge par l'employeur à hauteur de 50 % pour les abonnements des salariés.

Dans l'urbain, il y a une décentralisation complète qui a eue lieu. Il y a, globalement, des autorités organisatrices qui ont l'habitude depuis de nombreuses années de s'impliquer dans la tarification des transports, avec une certaine expertise. Historiquement, notamment par rapport au versement transport, on offrait des titres un peu contraints, il y avait des titres domicile-travail qui ont tendance à disparaître. Maintenant on a plutôt une généralisation des titres en fonction de la fréquence des déplacements avec classiquement des titres unité, des carnets de 10 et des abonnements. Dans le futur, l'enjeu va être d'arriver à étendre les dessertes sans dégrader les transports et gérer l'extension des PTU étant donné qu'en règle générale les urbains font une tarification plate (quelle que soit la longueur du trajet effectué l'utilisateur paie le même prix).

Au niveau des départements on a eu, ces dernières années beaucoup de changements, avec une volonté d'ouvrir les réseaux qui étaient historiquement à destination de clientèles captives type "scolaire" à une clientèle plus large avec la généralisation d'une tarification forfaitaire. L'enjeu, pour les prochaines années sera d'arriver à réussir à faire évoluer l'offre de transport. La tarification unique va devoir être revue soit en terme de niveaux de prix soit en terme de philosophie de construction de ces tarifs.

Pour les Régions, les enjeux sont tout autres. C'est une autorité organisatrice qui est relativement jeune avec encore une forte emprise de la SNCF ou de l'Etat à la fois sur les dessertes et sur les tarifs. On a vu, ces dernières années, un phénomène d'appropriation des gammes ferroviaires par les Régions avec une absorption de la gamme nationale dans les gammes régionales. Par exemple, EcoTER en Pays de la Loire qui prolonge l'abonnement de travail au-delà de 75 km, c'est également la création de cartes régionales de réductions type carte TIVA.

Ces trois gammes mono-modales ont des enjeux relativement différents et les autorités organisatrices n'ont pas forcément les mêmes libertés pour tarifier sur leurs réseaux ni le même marché. Elles vont donc avoir des titres, des gammes, des philosophies de gammes, des profils assez différents et une manière assez différente de tarifier leurs produits. C'est pour cela que j'en viens à la partie un peu plus théorique sur la construction du prix et les différents moyens de fixer le niveau de prix d'un produit tarifaire.

La construction du prix

Le prix d'un produit tarifaire devrait permettre à l'exploitant de couvrir ses coûts. Si on s'intéresse aux variables explicatives des coûts d'un exploitant, le prix devrait être fonction de la distance de déplacement, de la vitesse commerciale et de la fréquentation du service.

Plus le déplacement est long plus a priori il coûte cher, plus la vitesse commerciale est importante plus on optimise le temps du conducteur et plus la fréquentation est importante plus on a besoin d'avoir des matériels capacitaires qui coûtent plus chers.

En réalité, on est loin de la couverture complète des coûts dans les transports par les recettes des voyageurs et le prix n'est pas forcément fixé de façon rationnelle : il ne répond pas à une logique de marché.

La fixation du prix dépend de beaucoup de variables et notamment :

- de la disponibilité réelle ou perçue à payer par les transports publics de la part des voyageurs (je dis "perçue" parce que les politiques sont souvent peu enclins à augmenter les tarifs),
- de la concurrence modale, de la volonté politique,
- de l'historique si on est sur des produits historiquement très bas on sait que si on veut remonter le prix c'est difficile.

Inversement les départements sont partis du constat que leur réseau était tarifé le plus souvent au kilométrique et que les voyageurs occasionnels payaient très cher pour un déplacement relativement court ; ils sont donc passés à une tarification forfaitaire afin de simplifier l'accès aux transports et développer l'offre de transport pour les usagers non captifs.

Il y a une deuxième partie, le principe de tarification des services selon deux axes : Le règlement est-il décaissé avant que le produit tarifaire soit consommé ? Est-ce au moment de sa consommation ou après en post-paiement ? Quel est le coût du transport ? Est-il indépendant de la consommation (type forfait) ? Ou au contraire totalement dépendant ? ou partiellement ?

Exemples :

Les abonnements de transport urbain assez classiques sont payés en début de mois pour avoir un accès illimité au réseau transport (pré-paiement avec un prix indépendant de la consommation). A l'opposé, vous avez le ticket unité: vous achetez le ticket unité au conducteur dans le bus, ce qui dépend totalement de votre consommation, c'est votre voyage.

Historiquement, il y a une forte prépondérance au pré-paiement mais c'est en train d'évoluer avec la généralisation des systèmes billettiques ; l'idée est d'éviter à l'usager la problématique de calculer si son abonnement est rentable. On va lui proposer une carte qu'il valide à chaque voyage et à la fin du mois on lui proposera le meilleur tarif.

Il y a les modulations tarifaires, la plus courante dans les transports publics est de ne pas en avoir. C'est ce qu'on appelle le tarif unique ou plat : un produit, un prix. Vous voyagez sur le réseau du Mans avec un ticket unité, c'est un 1,35 € dans la limite d'une heure, mais que vous fassiez deux arrêts de tram ou que vous preniez le bus c'est la même chose.

L'avantage, c'est une très grande lisibilité du tarif, tant en terme de compréhension que de communication et d'utilisation, tout le monde comprend un produit, un prix, c'est très vendeur politiquement il y a une notion d'équité tout le monde paie la même chose.

L'inconvénient, c'est la perte totale de rapport au coût, faire 3 km de tramway ou 3 km de bus n'a pas le même coût. C'est donc à éviter sur les réseaux qui sont conçus pour faire de longs trajets ; la difficulté étant de placer le niveau de prix. Un niveau de prix très bas génère peu de recettes, un niveau de prix très haut, 2 € par exemple, n'est pas intéressant pour les gens qui font de courts trajets. C'est néanmoins le mode de tarification existant dans la quasi-totalité des réseaux de transports urbains et de plus en plus dans les réseaux de transports interurbains de type départementaux.

Il y a néanmoins des possibilités d'avoir différents types de modulations tarifaires en fonction :

- de la distance : tarifications kilométriques, par sections ou zonales,
- de l'heure du déplacement,
- du trajet effectué : le prix est calculé en fonction de la longueur du trajet.

La tarification kilométrique est le prix de base des tarifications de chemins de fer que ce soit la SNCF, la Deutsch Bahn, les Chemins de fer fédéraux suisses, l'Autriche. C'est très juste économiquement, le prix est proportionnel à la consommation, il n'y a pas d'effet de seuil, contrairement à une tarification zonale. Par exemple avec la carte orange, lorsqu'une zone est franchie, l'usager paye plus cher. C'est proportionnel, le prix à 4 km est différent de celui à 5 km, il n'y a pas un prix de 0 à 10 km, puis de 11 à 20km.

Dans une tarification par palier, celui qui fait 11 km peut être amené à payer deux fois plus cher que celui qui fait 10 km. L'inconvénient c'est que le périmètre de validité du produit sur une seule origine-destination est restreint. Lorsque vous achetez un Nantes-Savenay, un Nantes-Angers vous achetez une origine-destination, vous n'achetez pas un réseau c'est-à-dire toutes les gares intermédiaires. Il y a très peu de déplacements type origine-destination à part les pendulaires, on est plus dans une volonté de la part du consommateur de consommer un réseau.

Il est également très difficile de communiquer sur le prix des produits. Lorsque la SNCF communique sur des cartes de réductions, elle communique sur la carte 12-25 ans (jusqu'à 60 % de réduction sur le TGV, 50 % sur le TER).

Le problème est l'acceptabilité sociale sur les longues distances. Il est difficile de convaincre un usager de payer un abonnement 150 ou 200 euros par mois pour aller au travail en train et en cas de trajets courts dominants, il y a une faible rentabilité ; c'est pour cela que la SNCF a mis en place un minimum de perception. C'est ce que nous retrouvons sur les transports ferroviaires et que nous avons dans les départements avant la mise en place des tarifications forfaitaires.

La tarification par section est à peu près la même chose. La ligne est coupée en sections et l'usager achète son billet en fonction du nombre de sections qu'il traverse, il paye un prix de plus en plus important, c'est en voie de disparition en France.

La tarification zonale est une tarification qui est très intéressante. C'est le principe de base de la tarification multimodale dans les communautés tarifaires suisses et allemandes. Le territoire est divisé en zones et le prix du produit se calcule en fonction du nombre de zones achetées.

Un exemple en France :

La carte orange qui est une tarification zonale concentrique (vous le trouvez aussi néanmoins dans quelques réseaux départementaux par exemple en Charentes-Maritime) : vous avez un zonage et en fonction du nombre de zones traversées vous avez un prix.

En France ce n'est pas du tout utilisé pour les réseaux urbains. Je ne connais que quatre exemples : Mulhouse, Thionville et Saint-Etienne et bien sûr l'Ile-de-France mais je ne connais pas d'autres réseaux qui aient fait le choix d'une tarification zonale.

Dans les réseaux départementaux, ceux qui ne sont pas passés à une tarification unique sont souvent passés à une tarification zonale. L'avantage est la lisibilité du tarif. Vous avez une progressivité tarifaire, cela résout le problème des variantes d'itinéraires que vous avez par exemple sur du kilométrique. L'inconvénient c'est l'accessibilité sociale dans les zones les plus périphériques, il est toujours difficile de dire à des gens qui habitent plus loin qu'ils vont payer plus cher pour un parcours plus important surtout s'ils dépendent de la même autorité organisatrice. C'est très exigeant en terme de distribution il faut avoir des appareils de vente qui soient faits pour permettre de la tarification zonale que ce soient les automates de ventes, la vente dans les véhicules, la vente embarquée.

Il y a deux types de zonage : l'alvéolaire ou le concentrique. Le zonage concentrique c'est celui de la carte orange. Il est réservé au réseau centré sur une seule agglomération et dans laquelle les liaisons périphéries à périphéries que ce soit intrazonales ou diamétrales sont peu utilisées. L'Ile-de-France n'est donc a priori pas un bon exemple pour de la tarification zonale concentrique. Cette dernière s' imagine autour d'une agglomération qui est le réceptacle de beaucoup de déplacements mais dès l'instant qu'on est sur un bassin de vie où il y a des déplacements de périphérie à périphérie ou qui est multipolarisé (type une région), ce n'est pas forcément la bonne solution.

Il y a d'autres modulations possibles, la modulation temporelle (en fonction de votre temps de déplacement, principe qui est très utilisé dans les réseaux anglais ou allemands et relativement peu utilisé en France à l'exception du calendrier voyageur SNCF) Avec la billetterie ce principe de modulation commence à se développer notamment le titre Ganeo, à Rennes: vous chargez votre carte avec 10 € et en fonction du moment où vous allez faire votre voyage, si vous êtes en heures creuses votre voyage vous coûte 20 % moins cher que si vous voyagez en heure de pointe. C'est l'équivalent du tarif off-peak en Angleterre et en Allemagne. Ce type de modulation sert essentiellement à gérer les périodes de pointe et à inciter les gens à voyager pendant les heures creuses.

Il y a d'autres types de modulations qui vont être en fonction du type de service, par exemple service de transport à la demande PMR (Personnes à Mobilité Réduite) qui ont souvent une tarification différente: Cela peut être une tarification TGV-TER sur une même origine-destination: par exemple, sur du Angers-Nantes vous allez avoir des services qui dépendent de grandes lignes type TGV et d'autres qui sont du service TER où les tarifications sont différentes.

Nous venons d'aborder comment se faisaient les différents types de modulations tarifaires sur la gamme commerciale mais vous avez aussi un grand champ de la tarification qu'on appelle la tarification sociale ou solidaire.

Il faut noter que le transport public est un des rares services publics où certaines catégories de personnes ont droit à des réductions (vous ne payez pas votre timbre moins cher parce que vous bénéficiez du RSA, vous recevez des aides de l'Etat pour subvenir à vos besoins mais après les tarifs sont souvent les mêmes). Le transport, ce n'est pas le cas. On a souvent des réductions pour une certaine catégorie de personnes.

C'est un sujet qui est très sensible pour les élus qui ont une créativité sur le sujet qui est quasi sans limites. Il y a une extrême segmentation du marché :

- un tarif pour les demandeurs d'emploi,
- un tarif pour les allocataires du RSA,

- un tarif pour les handicapés en fonction du taux d'handicap,

alors qu'il y a un cadre législatif relativement simple qui est l'article 123 de la loi SRU qui dit que les ayants droit de la CMUC doivent avoir un demi-tarif pour les réseaux urbains. Peu de réseaux urbains respectent cet article de loi, il y a notamment Dijon, l'Ile-de-France. La conséquence de tout cela c'est que alors que vous visez parfois des populations qui sont fragiles vous avez une procédure d'attribution des titres qui parfois est ultracomplexe. Il faut se procurer un justificatif d'imposition, un justificatif de tel service, il faut aller en Centre d'Action Sociale pour avoir un justificatif de la mairie,... c'est parfois très compliqué d'avoir son titre.

On a donc souvent une gamme sociale qui est illisible. Elles ne sont d'ailleurs pas souvent présentées dans les dépliants commerciaux qui indiquent "voir conditions en agence commerciale" et parfois ne profitent même pas aux destinataires parce que c'est trop compliqué.

Il y a trois modes principaux de tarification sociale : soit vous offrez une gratuité (souvent conditionnée à une contrainte d'utilisation). Certains réseaux régionaux offrent parfois la gratuité à condition de pouvoir justifier l'utilisation du service par exemple pour un demandeur d'emploi si vous avez un entretien d'embauche, le Conseil Régional vous offre votre billet de train en seconde classe pour vous permettre de vous rendre à votre entretien. Soit ce sont des réductions, en Pays de la Loire par exemple ça passe par la carte TIVA vous avez 75 % de réduction sur tous vos trajets sous conditions. Vous avez aussi pour les familles nombreuses ça passe soit par des carnets de tickets "familles nombreuses" à prix réduit soit par des abonnements scolaires dégressifs en fonction du nombre d'enfants scolarisés.

Les conséquences des politiques tarifaires menées ces dernières années : Quand on regarde l'évolution des coûts des différents services publics (la Poste, les cantines, l'eau, l'assainissement, les ordures ménagères, le gaz de ville) à l'exception de l'électricité qui baisse de 2%, entre 1998 et 2007, le transport est le seul service dont le tarif reste inchangé en euros courants : la recette par voyageur dans le transport urbain est restée à 0,5 euros courants donc en euros constants ça veut dire qu'on a perdu l'inflation c'est -à-dire 15 %. Cela s'explique par deux critères.

Premièrement une politique de développement forte des formules d'abonnements en rendant moins intéressants les tickets unité. En France dans une gamme « type » le ticket unité est entre 1 euro et 1,50 euros, le carnet de 10 est entre 10 et 12-13 euros et l'abonnement est entre 30 et 40 euros en fonction de la taille du réseau donc le rapport entre le ticket unité et l'abonnement c'est un ratio de 30 à 40. Pour vous donner un ordre d'idée en Allemagne, le ticket unité est à 2 euros, le carnet de 10 n'existe pas et l'abonnement est à 40 euros vous avez un rapport de 20. Donc en France pour rentabiliser un abonnement il faut quand même beaucoup se déplacer. La fidélisation des usagers en France pour les abonnements est passée par un prix d'abonnement bas mais pas en renchérissant le coût de l'occasionnel. En France un voyageur régulier a intérêt à utiliser des carnets de 10 tickets en Allemagne il a plutôt intérêt à prendre un abonnement. Le

deuxième point est que le prix nominal du titre augmente très peu : Les décideurs essaient de ne pas être au-dessus de l'inflation parce que c'est assez mal compris, quand bien même la collectivité aurait fait de gros efforts de développement de l'offre. Le taux de couverture des charges du réseau par le taux de recettes voyageurs est en chute constante. Il est passé en moyenne d'un peu moins de 50% dans les années 1998 à un peu plus de 40% en 2007.

Gilles MERIODEAU

Peut-être qu'on va à ce stade commencer quelques échanges parce que je vois qu'ensuite vous allez aborder d'autres aspects et tout cela soulève un certain nombre de questions. Quand on voit le titre "Comment développer les transports publics", je note que le prix des transports comme vous le dites n'a pas augmenté et que conséquence le taux de couverture diminue. Ça pose inévitablement un certain nombre de questions. Comment peut-on développer les transports publics ? Comment développer une offre de transports publics et une utilisation du transport public qui va être fondé sur l'impôt?. Si on veut développer les transports publics à l'échelle des enjeux énergétiques et environnementaux ça ne va pas être du 10 % de croissance par an mais ça va être beaucoup plus. Est-ce un gros problème ? Comment allons-nous en sortir ? Est-ce qu'on va dans le mur ? Est-ce qu'il y a une porte de sortie ? Est-ce que plutôt que ce soit l'impôt il faut imaginer une taxe carbone par exemple ou sur les carburants qui finance les transports publics ? Ce serait quelque part un peu vertueux. Qu'en pensez-vous en tant qu'expert et qu'en pense l'assistance ?

Guillaume COSTANZO

Le principe de faire payer l'utilisateur pour le service n'est pas une fin en soit c'est vraiment quelque chose qui semble assez logique. Il faut quand même savoir qu'il y a un certain nombre de transports qui assurent une grande part du financement des transports urbains.

Gilles MERIODEAU

Combien couvre aujourd'hui le versement transport ?

Guillaume COSTANZO

Le versement transport couvre environ 30%, 30-40 % de recettes et le reste ce sont des subventions. Les gains de productivité des exploitants existent mais ne sont pas extensibles. Un rapport de la cours des comptes s'interroge sur le fait que dans les transports de voyageurs régionaux l'utilisateur ne paye que 20 % des coûts actuellement. Les possibilités d'optimisation des réseaux existent mais à un moment il faudra effectivement trouver de la ressource et notamment commencer à avoir le courage, peut-être politique, d'augmenter les prix.

On peut quand même noter que lorsque l'on est sur du 50 % dans l'urbain, les exploitants sont en règle générale satisfaits. En Allemagne, on est sur du 40 % fourchette basse et jusqu'à 98 %. Bien sûr, la recette par déplacement dans les communautés tarifaires allemandes est plus élevée de 0,5 euro (fourchette basse) jusqu'à 1 euro.

Gilles MERIODEAU

Ça veut dire qu'à part des pays qui ont des évolutions culturelles ou des approches différentes il n'y a pas de raisons fondamentales pour que les systèmes soient aussi différents.

Guillaume COSTANZO

Effectivement. Dès l'instant où vous n'avez pas de financements vous ne développez pas le service donc vous n'attirez pas du monde.

Gilles MERIODEAU

Je vous laisse continuer votre présentation.

Guillaume COSTANZO

On peut regrouper la majorité des titres de transport en quatre catégories : les titres à décompte, les forfaits, les abonnements et les cartes de réduction.

Les titres à décompte c'est tout ce qui est titres unités, carnets, appelés également titres à jeton en billettique. Ils permettent un déplacement ou un voyage sur réseau, ils sont non nominatifs et sans justificatif à présenter. La durée de validité sur l'urbain est généralement limitée à une heure. Sur le ferroviaire ou sur le départemental, il couvre la durée du trajet. Ces titres se déclinent en carnets, en tarifs réduits, en carnets de tarifs réduits, en billets de groupe.

Ensuite vous avez ce que l'on appelle les forfaits : ce sont des produits non nominatifs permettant la libre circulation sur une durée déterminée. En France c'est très développé à destination des touristes, le ticket journalier ou 24 heures, le forfait 7 jours. La principale caractéristique est qu'il n'y a pas de formalité préalable à l'achat, vous allez à l'automate et vous achetez votre titre.

Il a les abonnements qui sont des titres nominatifs de libre circulation sur une période donnée. En France, je dirai par abus de langage, c'est tout type de titre de plus de 7 jours. Les abonnements non nominatifs sont peu courants en France, mais existent quand même : ce sont théoriquement des forfaits. Un abonnement non nominatif d'une valeur de 31 jours comme ça peut exister à Clermont-Ferrand est un forfait.

La carte de réduction qui offre généralement une réduction sur le plein tarif est presque uniquement utilisée dans les réseaux ferroviaires. C'est un produit de fidélisation : carte 12-25, senior,... en Allemagne il y a la Bahn Card 25, 50 il y a même une Bahn Card 100 %.

Dans un réseau urbain, l'occasionnel est traité par le titre unité ou le forfait courte durée de 24 heures. Sur un réseau départemental ou régional c'est plutôt un titre unité. La clientèle régulière dans l'urbain ou départemental en France, est traitée par le carnet de ticket, pour un réseau régional, ce sont les cartes de réductions. Pour tous les réseaux les usagers quotidiens sont la cible des abonnements.

Une particularité française est l'existence de carnets de 10, en Allemagne c'est relativement peu courant mais en train de se développer. La gamme allemande, typiquement, c'est un ticket unité qui est assez cher autour de 2 euros, c'est la même chose pour les Suisses, et puis un tarif journée ou 24 heures qui est aux alentours de 4 à 4,50 euros, et puis après l'abonnement. Donc en France, le ticket 24 heures est "plutôt à l'usage des touristes", le client régulier est traité par des carnets de 10. L'achat d'un carnet de 10 revient à s'engager à utiliser le réseau de transport collectif, un touriste qui vient pour 1, 2 ou 3 jours va prendre plutôt une sorte de mini-abonnement. En Allemagne l'absence de carnet de 10 ainsi que le faible rapport entre titre unité et abonnement (de l'ordre de 20), incite l'utilisateur régulier à prendre un abonnement.

Il y a deux grandes politiques de marketing pour les usagers fréquents ou réguliers : soit une politique de réductions (on vous offre 25, 50 %), soit une politique de prix (vous payez 30 euros par mois). Chacun de ces produits peut se différencier comme on l'a vu au départ, selon l'âge, selon le statut, selon le motif de déplacement. Il y a deux modalités qui sont peu utilisées en France: la non nominativité des titres et la glissance des titres c'est-à-dire des abonnements valables de date à date (du 5 janvier au 4 février par exemple). La glissance à la vente existe pour les titres SNCF : vous dites au vendeur au moment de l'achat à partir de quand vous voulez que votre titre soit valable, le début de validité se déclenche lors de la première validation.

Un point noir des transports collectifs, ce sont les produits groupe/ famille c'est une demande qui est en fort développement, je vais donner quelques exemples sur l'urbain il faut savoir qu'on en trouve aussi dans le régional et notamment en Pays de la Loire avec ForfaiTER.

Gilles MERIODEAU

Je vous interromps. Il y a une forte demande dans les types groupes famille alors que je pensais qu'on était dans un monde de dé-cohabitation ?

Guillaume COSTANZO

C'est un segment de marché qui est mal traité par les tarifications classiques. Ce sont souvent des déplacements qui ont lieu le week-end ou à des horaires décalés par rapport au pendulaire. Dès que vous avez une famille avec 2 ou 3 enfants. Si vous voulez être concurrentiel par rapport à la voiture, il faut que vous ayez des tarifs de groupe. Par exemple, la SNCF réfléchit à des tarifs de groupes pour les TGV parce qu'ils savent que sur les longues distances, vous mutualisez les coûts et même si le déplacement est plus long vous acceptez de prendre votre voiture en groupe. La concurrence modale sur ce type de déplacements est vraiment différente et donc des produits doivent être adaptés.

En terme de tendance, on observe la disparition progressive des titres ayant des contraintes d'utilisation pour un motif ou restrictifs en terme de volume. Donc, les abonnements domicile-travail ont quasiment disparu dans les réseaux urbains, ils sont en train de disparaître dans les régions où on supprime la nécessité d'avoir une attestation patronale. Il y a de plus en plus une politique de fidélisation des usagers à travers des

politiques d'abonnement à prix intéressants mais rarement par une incitation tarifaire via le montant du ticket unité ou en carnet. De plus en plus, on simplifie les gammes, on essaie de rendre de plus en plus facile l'accès aux transports en communs et l'achat de titres. On essaie de passer d'une démarche administrative à une démarche commerciale, d'où le développement d'une segmentation sur l'âge où il n'y a que votre carte d'identité à présenter. Et puis on arrive dans des offres de transports globales de mobilité où vous n'avez plus l'accès seulement à un ou plusieurs réseaux de transports urbains mais vous avez aussi l'accès à un vélo en libre-service, de l'auto-partage, l'accès des parkings-relais voire des prix sur le stationnement.

La dernière tendance, est la problématique multimodale : on a vu que les trois grands types d'autorités organisatrices en France ont, plus ou moins, pris la totale maîtrise de leur gamme via les décentralisations. Mais contrairement à l'Allemagne ou la Suisse, où les tarifications monomodales ont disparu et par réseau. Vous avez un titre unique, en France à part la carte Orange qui a été introduite en 1975, force est de constater que depuis 30 ans rien ou presque n'a été fait sur le multimodal.

Les difficultés sont nombreuses.

Techniques : il faut avoir des systèmes de distribution qui sont homogènes sur tout le périmètre de validité du futur titre alors que les réseaux départementaux, urbains ou ferroviaires se sont équipés à des périodes diverses, les formats titres ne sont pas les mêmes.

Financières : Comment fixe-t-on le niveau de prix ? Comment répartit-on les recettes ?

Organisationnelles : Qui décide de la politique tarifaire ? Est-ce qu'il faut créer la gouvernance ?

Si demain on veut faire une carte Orange « Pays de la Loire » les départements et les réseaux urbains pourraient légalement supprimer leurs gammes et ne vendre que le titre multimodal mais le tarif SNCF national continuerait d'exister.

Néanmoins, des premières réalisations ont eu lieu notamment sous la forme de tarif combiné. L'exemple type c'est AtlanTER, qui regroupe un abonnement domicile-travail TER et l'accès à un transport commun urbain soit à la gare de départ soit à la gare d'arrivée. Le problème est que sur chaque partie de votre trajet vous n'avez accès qu'à un seul mode de transport. Imaginons que sur le trajet interurbain vous puissiez faire soit du ferroviaire soit du car : quand vous prenez votre abonnement combiné TER + TCU vous n'avez droit qu'à votre ligne de train vous n'avez pas le droit de prendre le car. C'est une première étape mais ce n'est pas vraiment un tarif intégré.

Ce sont des produits qui sont essentiellement à destination des abonnés. C'est une simplification des formalités pour les abonnés qui au lieu d'avoir deux titres de transport dans la poche n'en ont plus qu'un. Pour raisonner de manière cynique l'abonné est plus ou moins captif, pour lui le travail a déjà été fait alors que le vrai réservoir d'induction ce sont les déplacements occasionnels. Néanmoins, il y a une accélération de la prise de conscience qui est d'autant plus favorisée que les offres de transports se chevauchent de plus en plus. Il y a une plus grande inter-pénétration des réseaux, il y a des projets d'informations multimodales au niveau régional et puis il y a des projets billettiques. Si pour nous c'est assez récent, c'est la norme en Suisse et en Allemagne : vous avez un tarif qui donne l'accès au réseau. Vous avez même une logique qui a été poussée au niveau national en Suisse avec l'abonnement général pour un peu moins de 2 000 euros

qui vous donne accès à tous les transports en commun de Suisse et qui a été créé en 1898. Il y a 300 000 abonnés généraux, ce qui représente à peu près 4 à 5 % de la population Suisse. L'abonnement demi-tarif qui offre un demi-tarif sur tous les réseaux est également développé.

Question de l'assistance

La notion d'autorité organisatrice disparaît-elle ?

Guillaume COSTANZO

Non. Tous les exploitants adhèrent à l'abonnement général, avec une répartition des recettes. Le principe en Allemagne comme en Suisse est qu'il n'y ait qu'une seule autorité organisatrice de transports sur un territoire donné.

Pour finir, les apports de la billettique dans la tarification. A l'origine, ce sont souvent des projets historiquement portés par des agglomérations urbaines notamment parce que cela coûte cher et c'est là peut-être où il y avait le plus de besoins. Maintenant, cela s'organise au niveau régional, que ce soit la Haute-Normandie avec Atoutmod, la région Rhône-Alpes avec la carte OuRA. On essaie de fédérer plusieurs autorités organisatrices de transport autour d'un système billettique interopérable. La billettique est juste un système de distribution, c'est un support mais cela ne s'accompagne pas ou très peu d'une politique tarifaire commune.

La billettique est souvent orientée abonnement et elle porte souvent la politique commerciale existante plus que des innovations commerciales. Néanmoins, il y a quand même des avancées notables. Déjà il y a multiplication des canaux de distribution via une dématérialisation de l'offre tarifaire (télédistribution via internet), la multiplication des dépositaires (projet NovaTER de la SNCF), le développement du post-paiement (paiement a posteriori) : Belfort par exemple est passé en post paiement intégral. Il reste néanmoins des interrogations sur le support du titre : cartes sans contact, téléphone portable norme NF C, clés USB. La billettique est au mieux un outil de distribution, mais ne peut pas résoudre les problèmes de gouvernance. Comment mettons nous en place un tarif entre une Région, un Département, des Autorités de Transports ? Comment le fixe t-on ? Comment faire pour harmoniser les différentes gammes ? Ce sont des questions qui restent ouvertes mais que la billettique ne résoudra pas.

Notons que pour les intégrations tarifaires allemandes qui ont commencées dans les années 1970 et finies dans les années 1990, il n'y avait pas de billettique mais juste une uniformisation des systèmes de distribution.

Gilles MERIODEAU

Est-ce que des études ont été menées sur ce que les usagers seraient prêts à accepter ? L'idée qui me vient en vous écoutant c'est que l'intégration tarifaire entre différentes autorités organisatrices de transport pourrait augmenter les tarifs ? Est-ce-que c'est un acte inenvisageable ?

Simon THOUZEAU

Je suis du Conseil Régional et suis en charge des tarifications. Une réponse simple et un peu juridique. La Région Pays de Loire a une contrainte forte qui est l'obligation de délivrer la gamme nationale définie par l'Etat, contrainte qui a aussi sa raison d'être en terme d'unité nationale. Nous serons toujours obligés de vendre l'abonnement de travail SNCF, l'abonnement élève-étudiant et donc si des tarifs uniques sont proposés au-dessus de celui du prix de cet abonnement travail, les gens prendront l'abonnement qui est le moins cher.

Au niveau de la Région, quand bien même nous voudrions avancer dans ce domaine, nous serons toujours obligés de vendre cette tarification nationale et nos tarifs seront en concurrence.

Guillaume COSTANZO

En Allemagne quand se sont développées les tarifications multimodales, les tarifications monomodales ont disparu, il n'y avait plus à fixer le prix du tarif en fonction d'autres tarifs existants. En France, le problème se limite la tarification nationale Etat-SNCF, toutes les autres tarifications peuvent théoriquement disparaître au profit d'une gamme multimodale. Mais est-ce qu'une autorité organisatrice urbaine ou départementale acceptera de faire disparaître sa gamme ? C'est une vraie question. Tant que l'on permet à l'utilisateur de surfer entre différentes tarifications, on n'a pas vraiment une totale liberté pour fixer son tarif multimodal. L'avantage d'une tarification nationale, est que vous avez un niveau de prix qui est le même pour tout le monde. Dans les communautés tarifaires allemandes ou suisses, cela se passe bien tant que vous restez à l'intérieur de votre communauté tarifaire mais dès que vous passez de l'une à l'autre ça peut poser problème.

Philippe DENIS

On sait aussi que le transport est dimensionné par ses freins et que cela représente un coût. On a vu le rapport de la Cours des comptes qui parlait des TER qui avait un taux de fréquentation moyenne à 26%. Vous avez notamment mentionné la possibilité de faire du dégressif ou des aménagements tarifaires en glissant des horaires. Est-ce que vous pourriez développer un petit peu plus ? Vous avez parlé de Ganeo.

Guillaume COSTANZO

Ganeo, il me semble, vous permet de recharger votre carte avec 10 euros et en fonction de l'heure à laquelle vous vous déplacez soit votre voyage vous coûte 1 euro soit il vous coûte 80 centimes. Néanmoins attention, la modulation tarifaire ne joue qu'à la marge: vous n'allez pas déplacer de manière sensible de 15 ou 20% votre pointe, vous n'allez pas écrêter la pointe en faisant une modulation tarifaire. C'est une mesure complémentaire mais ça ne résout pas les problèmes de capacité sur le réseau.

Gilles MERIODEAU

Cela ne changera pas l'heure d'embauche.

Simon THOUZEAU

Je me permets d'intervenir sur plusieurs points : Nous avons lu en Région avec attention le rapport de la Cours des comptes. La première partie est consacrée à la régionalisation qui a permis une évolution positive d'un point de vue fréquentation, ainsi que l'amélioration du matériel. C'est un rapport qui sort quand même dans un contexte particulier et qui sort des chiffres en perte à 26 %. Au niveau de la Région des Pays de la Loire, nous serions plutôt 10 points au-dessus. Après que tend à faire croire ce chiffre ? C'est qu'on pourrait approcher des 100% ?

Nous sommes en premier lieu sur un transport de pointe, on dimensionne notre parc de matériel en fonction de la pointe et on peut faire augmenter le taux de couverture, le taux de remplissage. Par contre on n'atteindra jamais les 80-90% parce que nécessairement les flux sont orientés à une période de pointe. Pour aller plus loin, il est vrai que la mode qui est autour de ce qu'on appelle le yield management, ce que fait beaucoup la SNCF dans ses TGV, c'est la modulation tarifaire en fonction de votre heure de départ. C'est un module qui marche parce que vous être plutôt sur un déplacement occasionnel ou professionnel et vous avez une souplesse. La SNCF nous parle aussi beaucoup de ça mais nous attendons des études concrètes, des chiffres. Lors d'une interview, Guillaume PEPY expliquait que la modulation tarifaire fait décaler le trafic de 1 à 2%. Comme l'a rappelé tout à l'heure notre animateur, l'enjeu aujourd'hui c'est d'augmenter très fortement le trafic : nous tournons autour de +10% tous les ans. Décaler 1 ou 2% de trafic ça ne résout rien, nous sommes sur des augmentations bien plus fortes et la modulation tarifaire ne va pas nous apporter une réponse.

Une autre analyse en Pays de Loire porte sur le fait que les déplacements régionaux notamment ceux des jeunes se font à des horaires contraints : ils ont besoin du train le vendredi soir, ils ont besoin du train le dimanche soir, ils en ont besoin le lundi matin. Jusqu'à présent les tarifications nationales de la SNCF diminuent le taux de réduction offert aux voyageurs en heures de pointe sauf que malgré cette diminution les jeunes ne partent pas plus tôt ou plus tard. Nous avons fait le constat que cela coûte plus cher aux jeunes et donc le choix politique de la Région, avec la mise en place de la carte Tiva, est d'offrir 50% de réductions quelle que soit l'heure de départ. Nous entendons bien la logique de modulation tarifaire mais cela ne répond pas, à mon sens en Pays de la Loire, aux besoins concrets des personnes, dont les jeunes. Attirer plus de monde dans les trains est un de nos objectifs premier.

Guillaume COSTANZO

Premièrement, le yield management est possible quand on doit gérer la surcapacité. C'est ce que la SNCF a fait quand ces TGV étaient fortement remplis.

Deuxièmement, la Cour des comptes annonce que les usagers ne coûtent que 20% des coûts mais quand la SNCF cette année est allée au Ministère pour demander une forte augmentation des prix, ce choix n'a pas été retenu Sur l'abonnement travail SNCF il reste quand même 75% de réduction sur le plein tarif, c'est une très grosse réduction.

Troisièmement, sur le calendrier voyageurs, de plus en plus de Régions ne le respectent pas pour les TER. Déjà pour les jeunes, les cartes régionales offrent 50% de réduction tout le temps. Pour les cartes tout public la périodicité retenue, c'est semaine (25 % de réduction) / week-end (50%).

Gilles MERIODEAU

J'ai compris qu'il ne fallait pas confondre tarification et billettique. Je me posais quand même une question parce que l'évolution technologique, vous l'avez pointée à plusieurs endroits, a permis en quelques années le développement de systèmes de paiement, pré-paiement, post-paiement, utilisation d'internet, etc. On ne peut pas prétexter des difficultés techniques pour ne pas avoir une réflexion sur une tarification et puis ensuite la mettre en œuvre.

Guillaume COSTANZO

Je pense que l'attente première est celle de l'offre et donc, la notion de tarification comme la notion d'information voyageurs, qui sont souvent des réflexions mises bout à bout, sont souvent l'arbre qui cache la forêt. Le vrai enjeu reste la coordination voire parfois le simple développement de l'offre. Quand vous interrogez les clients, certes la notion de tarif est une chose importante, mais viennent principalement des interrogations sur l'offre. Comment puis-je rentrer le vendredi soir ? Si on prend un niveau régional même si c'est plus cher, moins cher, etc. les gens ont besoin de rentrer chez eux, ils veulent avoir un train qui soit à peu près correct, qui fonctionne en temps de parcours à peu près correct, dans des conditions de confort à peu près acceptables, ce qui n'est pas forcément le cas. Donc ça c'est le premier point.

Deuxième point, les technologies certes sont arrivées, mais les coûts, les enjeux des ces systèmes lourds ont été des systèmes d'ingénieurs très bien vendus mais qui n'apportent au final pas grand-chose en termes tarifaires quand on regarde les réalisations actuelles.

Effectivement un tarif multimodal c'est bien, de l'offre multimodale, c'est mieux. Néanmoins, vous ne pourrez pas repenser l'offre toutes autorités organisatrices confondues tant que vous n'aurez pas un titre qui permet d'accéder à toute l'offre. En Allemagne, et en France on l'a vu, tant que chacun reste chez soi, tant qu'il n'y a pas une interconnexion des réseaux vous pouvez avoir des tarifs différents. Dès l'instant que vous avez des réseaux interconnectés, des réseaux RER, le titre multimodal s'impose. On ne pourra pas demain demander, par exemple, aux départements de rabattre ses lignes de cars sur les gares périphériques ou sur les axes lourds des réseaux urbains si on n'offre pas à l'utilisateur un titre de transport unique.

Gilles MERIODEAU

Parlons de choses dont on parle peut-être dans les chaumières ligériennes : le Metrocéane. Je me suis souvenu que j'avais consommé un Atlanter. Maintenant, j'ai un abonnement TER qui m'est prélevé tous les mois, avec un courrier qui arrive et que je colle dans ma pochette et c'est encore plus simple pour la TAN puisque on m'envoie une carte qui est valable un an.

Gilles GEROT, Réseau urbain de l'agglomération nantaise

Nous sommes dans un problème de gouvernance qu'on a évoqué tout à l'heure dans la présentation.

Sur ce qui a été dit sur la première partie, on voit bien que le client usager est capable de payer un service. Nous aurons cependant demain peut-être une problématique importante, qui est une problématique de transport de masse : Comment faire avec les contraintes de production, en heure de pointe, d'un service sans augmenter démesurément les coûts de production ? Comment faire payer un service par le client avec un seuil d'acceptabilité qui n'a rien à voir avec d'autres services publics. C'est un vrai débat, c'est une vraie question. Comment est-ce que je fais pour que le client accepte de payer plus cher un service et donc que mon organisation soit un peu moins déficitaire pour la collectivité qui elle même a moins de subventions pour contribuer au développement de l'offre ?

D'un autre côté, dans des zones industrielles, nous savons très bien que mettre des moyens lourds correspondrait à des besoins qui ne sont pas nécessairement aujourd'hui très utiles. En revanche, on peut définir là-aussi un transport où on peut mettre en place des systèmes de réservation et donc de tarification supplémentaire. Même si tout ceci est marginal c'était pour borner les choses : on a à la fois une problématique de tarification de masse mais en même temps on peut trouver des niches sur lesquelles il y a encore quelques réserves tarifaires où le client est prêt à accepter un supplément de tarif.

Gilles MERIODEAU

Merci beaucoup Monsieur COSTANZO. Et donc, transition, Métrocéane, c'est quoi, ça marche comment ?

Simon THOUZEAU, chargé de mission tarification, Conseil Régional

Métrocéane : un exemple innovant de multimodalité tarifaire

Quand on travaille sur les tarifs, aujourd'hui il y a une forme de consensus politique pour nous dire il faut un titre unique. Derrière titre unique, on nous dit tarif bien évidemment, support billettique et maintenant, de plus en plus, services en disant que sur ce support, sur ce tarif unique on doit pouvoir charger, par exemple, le système de location de vélos Bicloo à Nantes et puis le système d'Angers de location de vélos géré par la ville d'Angers.

Derrière titre unique, ce qu'on essaye de faire au niveau tarifaire c'est de montrer que ce sont différents chantiers qu'il faut bien séparer avec une porte d'entrée première qui est d'abord la question du tarif. Se mettre d'accord ensemble sur un tarif est déjà un vaste chantier.

Derrière multimodalité tarifaire, il y a plusieurs systèmes de tarifications. Il y a les tarifs dits intermodaux et c'était notamment le tarif AtlanTER. La difficulté est que le réseau ferroviaire avait jusqu'à l'heure actuelle des titres hebdomadaires, des abonnements mensuels mais pas d'abonnement annuel. Depuis 2007, on a développé l'annualisation de notre titre de transport, on a fait de même sur AtlanTER et on le développe progressivement sur la région. Une des difficultés rencontrée avec le réseau urbain de Nantes est que la gestion du titre annuel fait par la Semitan n'est pas le même dispositif que la gestion faite par la SNCF du titre annuel. La Semitan a des échanges directs de données avec les employeurs et l'abonnement est déduit de la feuille de paie. Côté SNCF, ça passe d'abord par le voyageur. Une demande a été formulée auprès des deux exploitants afin de trouver un accord et normalement d'ici septembre 2010 devrait être mis en place un titre annuel global sur ces deux réseaux.

Au-delà de ces tarifs intermodaux, il y a deux autres systèmes que l'on peut mettre en place : ce sont ce qu'on appelle des intégrations tarifaires. Le modèle le plus simple, c'est l'acceptation de titres urbains dans les trains à bord du périmètre des transports urbains. Cela existe aujourd'hui à Nantes on est en train de mener l'étude pour l'étendre à Saint-Nazaire et de travailler progressivement sur l'ensemble des réseaux. D'autres régions ont plutôt fait le choix de mettre en place un titre spécifique donc créer un titre supplémentaire pour utiliser le train dans le périmètre des transports urbains. Créer un troisième titre ne nous paraissait pas opportun en Pays de Loire. Avec votre abonnement TAN, vous pouvez monter à bord des trains sans payer de supplément mais cela nécessite un accord avec Nantes Métropole et des négociations financières, techniques assez complexes.

Gilles MERIODEAU

Vu de l'extérieur, je constate quand même un franc succès du TER nantais. Est-ce-qu'il est dû à l'offre technique d'une solution ou est-ce-que notamment cette intégration tarifaire y est pour beaucoup ?

Simon THOUZEAU

Sur cette intégration tarifaire on a vu effectivement un effet très fort puisque en quelques années on est passé de 600 voyages/jour sur le réseau ferroviaire à l'intérieur du PTU de Nantes au début des années 2000 à un peu plus de 3 000 voyages/jour. Nous voyons bien notamment que sur les gares situées en bord de PTU dont la plus longue distance par rapport au centre de Nantes un trajet, en bus, peut parfois durer une demi-heure. Avec le train vous faites ce trajet en 10 minutes. En enlevant l'obstacle tarifaire, nous avons contribué fortement au développement de notre réseau à l'intérieur de l'agglomération. Mais ça nous pose aussi des questions de qualité de service en heure de pointe et de renforcement de la capacité du matériel pour des parcours de quelques kilomètres.

Gilles MERIODEAU

Les réponses je les ai, ils ne payent pas cher pour un service, parce que 10 minutes ou un quart d'heure pour un Vertou-gare de Nantes, c'est sans équivalence.

Simon THOUZEAU

Métrocéane permet d'utiliser plusieurs modes de transports pour un même trajet.

Métrocéane permet de circuler en transport ferroviaire entre Nantes et Le Croisic, entre Nantes-Pornic, entre Nantes-Machecoul. Il permet d'utiliser le transport urbain de Nantes, le transport urbain de Saint-Nazaire et le réseau départemental Lila sur la totalité du réseau.

Pour vous donner une idée, initialement quand le tarif a été mis en place il y avait trois zones : une zone agglomération de Nantes, une zone agglomération de Saint-Nazaire et une troisième zone Le Croisic.

L'objectif, avec l'évolution récente cette année de Métrocéane a été d'étendre Métrocéane en termes ferroviaires à l'axe Nantes-Pornic, Nantes-Machecoul et d'offrir un zonage plus précis. Par exemple, des gens qui étaient à Savenay, qui est situé entre Saint-Nazaire et Nantes, n'avaient pas accès au tarif Métrocéane tel qu'il avait été conçu initialement. Donc extension à un nouvel axe.

On a fait évoluer la gamme tarifaire : il existait des abonnements de travail hebdomadaires et mensuels et un titre journalier. Les abonnements de travail étaient de fait limités aux salariés et on l'a ouvert au tout public. Pour le voyageur, cela évite d'apporter un papier supplémentaire, un justificatif, avec du temps perdu au guichet. Mais cela a aussi des impacts financiers puisque la courbe de prix de l'abonnement de travail est définie nationalement par l'Etat. L'abonnement de travail a été créé en 1921, je crois.

A côté de ça, vous avez une courbe de prix pour les jeunes, l'abonnement élève-apprenti qui a été créé dans les années 50 et, historiquement, pour les trajets entre 0 et 46 kilomètres : les jeunes payent plus chers que les salariés. Donc quand on crée un abonnement tout public calé sur l'abonnement de travail, les jeunes qui payaient plus entre 0 et 46 kilomètres, ont arrêté de prendre leur abonnement jeune et ont pris l'abonnement de travail. Cela montre tout de suite la complexité du système.

Comment fonctionne Métrocéane :

Le principe est simple, les zones en bleu comptent deux zones, deux zones c'était en fait le prix d'un titre journalier à l'intérieur du PTU. Vous partez, par exemple, de Nantes et vous voulez aller à Saint-Nazaire, vous comptez le parcours que vous effectuez en train Nantes, Saint Etienne de Montluc, Cordemais, Savenay et vous avez le nombre de zones qui s'affichent en haut à gauche pour votre parcours. Achaque fois vous partez de Pornic, vous comptez le nombre de zones que vous effectuez avec deux zones pour le parcours urbain sur Nantes. En termes d'évolution interne, on ne sait cependant pas encore offrir aux voyageurs un prix, un billet qui correspond à l'origine exacte de son point de départ.

Pour continuer sur le fonctionnement de Métrocéane, nous sommes les seuls pour le moment à faire ça, ce n'est pas pour autant que le modèle est parfait. On nous montre aujourd'hui que l'on ne peut rien faire sans billettique. La billettique coûte très cher et on nous dit c'est ce qui vous permettra de faire des tarifs multimodaux. Nous pensons être capable de faire du tarif multimodal : bâtissons un système qui fonctionne bien et après on se posera la question de la billettique.

La construction des tarifs :

Pour le voyageur, on offre un prix unique en fonction du nombre de zones. Vous avez, par exemple, un forfait journée deux zones à 3,80 euros, un forfait trois zones coûte 6,60 euros et on essaye d'avoir une progressivité sur l'ensemble du territoire. Tout le travail à mener au niveau tarifaire est de partir du réseau urbain et de construire une courbe de prix lissés.

Beaucoup de choses sont déterminées par le niveau de prix offert par l'urbain, ce point doit passer auprès des services et des élus. Le rôle des urbains peut être fondamental pour la construction du multimodal et donc ce qui est fait sur votre réseau n'a plus seulement d'impact sur votre réseau mais aussi sur le nôtre : il y a une prise de conscience qui est nécessaire. Au-delà de ça, bien évidemment, il y a des enjeux financiers.

Métrocéane, c'est 54 000 titres vendus en 2008 soit 290 000 voyages. Comme le disait Guillaume COSTANZO on a tous fait énormément d'efforts sur nos tarifications monomodales et quand on construit un tarif multimodal, il faut que cela soit plus intéressant pour le voyageur multimodal que d'acheter chaque titre monomodal séparé. On est encore dans une logique de baisse de prix sauf que nous n'avons plus forcément les moyens de le faire. On est sur un problème assez complexe.

Initialement quand Métrocéane a été mis en place en 1999 la Région bénéficiait d'une garantie de recettes qui était totale sur l'abonnement de travail. Depuis 2009, on a fait

évoluer le système et la construction du prix est devenue plus complexe : on a le prix qui a été posé aux voyageurs et ensuite le partage des recettes ; on regarde sur une origine-destination le prix théorique qu'aurait dû payer le voyageur si il associait toutes les tarifications monomodales et par des coefficients on rapporte cela au prix réellement payé par le voyageur et on le pondère par des coefficients pour déterminer la part de chaque partenaire.

Sur le titre Métrocéane, est-ce que ça marche ?

Quand Métrocéane a été mis en place en 1999, dès le départ le deal avait été de rajouter cinq aller-retour supplémentaire entre Nantes et Saint-Nazaire. Tout de suite la question de l'offre a été posée.

Métrocéane aujourd'hui qu'est-ce-que ça donne ?

Des exemples de prix. C'est un prix très attractif, peut-être trop ! La question se pose.

Un abonnement de travail entre Nantes et Saint-Nazaire vous coûtait en 2008 102 euros, un abonnement Métrocéane coûte 122 euros ; je vous rappelle que vous avez accès au réseau urbain de Nantes, de Saint-Nazaire et au réseau départemental. Cela signifie qu'au niveau du partage des recettes vous n'avez en théorie plus que 20 euros pour financer les autres réseaux. Il y a de vraies questions à poser : Est-ce-que le niveau de prix est le bon ou pas ?

Le titre Métrocéane coûtait en 2008, pour un aller-retour Nantes-Saint-Nazaire 12,30 euros, un aller-retour en TER coûtait 20,60 euros. Sur 10 ans, la fréquentation du réseau régional a augmenté de 75 %. Est-ce que ce prix du multimodal est tenable économiquement dans la durée ? Il y a une grande question qui est posée et il peut y avoir une réponse politique différente en fonction des zones, des régions.

Le multimodal doit-il être plus cher que le monomodal ?

D'un point de vue financier il semble plus logique que le multimodal soit un petit peu plus élevé.

Sur la réussite ou pas de ce tarif, est-ce qu'on a rencontré notre public ?

On constate globalement que sur Nantes-Saint-Nazaire, Métrocéane représente 15 % des voyages. Nantes-Saint-Nazaire est notre deuxième axe régional en termes de fréquentation, le premier c'est Nantes-Angers. Nous avons créé un tarif multimodal qui a rencontré son public puisque statistiquement il est représentatif.

Est-ce que les utilisateurs de Métrocéane sont multimodaux ?

C'est un point que l'on connaît peu. Une enquête a été réalisée en 2000 au lancement du projet, une autre en 2003. Une nouvelle enquête devient nécessaire pour mieux connaître la multimodalité réelle. Mais les prix de ces enquêtes sont très élevés.

Ce qu'on voit aujourd'hui et je trouve le résultat assez intéressant, quand on regarde le mode d'accès à la gare de Saint-Nazaire, pour ceux qui ont Métrocéane, à peu près 20% des voyageurs arrivent en bus. En gare de Nantes le mode de déplacement principal est à 88% en transports collectifs. Dire que Métrocéane est réellement utilisé dans une logique multimodale, derrière se pose la question de l'offre. Quand vous avez une offre en transports collectifs comme celle de Nantes vous avez énormément de gens en diffusion sur ce mode de transport. Quand l'offre de transports collectifs est moins développée,

même si l'on est dans une logique de mode d'accès, vous avez nécessairement au-delà de la question tarifaire moins de gens qui viennent en transports collectifs. Le tarif peut être une porte d'entrée mais très vite on voit que pour poursuivre le développement la question de l'offre se pose.

Gilles MERIODEAU

Juste une question en passant : Si j'arrive avec ma voiture à la gare de Saint-Nazaire et vu que ma voiture est à Saint-Nazaire je n'ai pas d'autre choix une fois arrivé à Nantes que de prendre les transports en commun pour continuer. Est-ce-que je me trompe ?

Simon THOUZEAU

Non. Effectivement si on prend le mode d'accès à la gare la voiture reste encore essentielle. Maintenant c'est vrai que nous avons peu de statistiques permettant de bien comprendre la multimodalité. On focalise notre attention sur Nantes-Saint-Nazaire car cette origine-destination représente 60% des voyages Métrocéane. Ce que l'on voit aussi c'est que ce n'est pas le tarif qui fera en sorte que 100% des gens seront en transports collectifs, ce n'est qu'un outil de tarif dans une offre globale. La question de la coordination des dessertes et leur intensité se pose de manière forte et effectivement ce n'est pas une nouveauté à travers ce chiffre.

Gilles MERIODEAU

Il y a eu un effet d'aubaine, une tarification intéressante par rapport à leur mode de déplacement.

Simon THOUZEAU

On n'a pas une connaissance approfondie de l'utilisation du titre mais on n'observe pas un surplus de croissance lié à l'existence du titre. Par contre, les gens qui ont le titre sont très satisfaits. Avec Métrocéane, ils ont ce passliberté et ils alternent l'utilisation sans avoir l'impression de perdre parce qu'ils savent que financièrement ils y gagnent fortement par rapport à l'achat des titres séparés.

Si on continue sur Métrocéane, un enjeu fondamental est la question de la coopération. Vous avez la Région des Pays de la Loire, le Conseil Général de Loire-Atlantique, Nantes Métropole et la Communauté d'Agglomération de Saint-Nazaire qui se réunissent dans le cadre d'une association qui s'appelle l'Association Communautaire de l'Estuaire de la Loire, l'ACEL.

L'ACEL, qui est présidée par le Président du Département traite de différents sujets, la filière logistique, le Grand Port Maritime de Nantes Saint-Nazaire fait parti de l'ACEL. Ce n'est pas une structure qui a été créée pour le transport, elle traite notamment cette question de Métrocéane. La Chambre de Commerce et d'Industrie est aussi présente dans le Comité de direction de l'ACEL.

Les décisions sont prises lors de comités de pilotage qui ont lieu deux fois par an réunissant les présidents des autorités organisatrices de transport eux-mêmes précédés de comités techniques avec les directeurs généraux des services ou leurs représentants.

Pour préparer ces moments de décisions il y a un groupe de travail avec un représentant par collectivité en charge des tarifications qui travaille sur ce secteur.

L'existence de cette structure de coordination est une bonne chose pour avancer. Mais aujourd'hui on se rend compte que l'on est un peu en limite de fonctionnement. Certaines collectivités nous disent qu'il faut évoluer en créant un syndicat mixte, il y en a d'autres qui préconisent une structure spécifique de coordination. D'autres se posent la question d'avoir une autorité chef de file de l'intermodalité. Un projet politique clairement défini est nécessaire pour avancer dans la réflexion. Pour avancer il faut que sur la gouvernance on trouve de nouvelles solutions. La première étape était intéressante maintenant il y a sûrement une deuxième étape à franchir.

Au-delà de ça, il faut quand même le rappeler, c'est qu'il n'y a pas seulement des autorités organisatrices mais il y a des exploitants. Des exploitants qui font certes ce que leur demandent leurs autorités organisatrices mais ces exploitants sont parfois eux-mêmes en concurrence entre eux. Nous avons aussi ces logiques-là à traiter et à gérer ce n'est pas toujours des plus simples. L'exemple qui le traduit bien c'est la question de la distribution: Expliquer aux gens qu'en fonction du format du titre il faut aller voir le composteur de la bonne couleur n'est pas forcément simple. Il faut trouver une distribution commune. Trouver une distribution commune ça veut dire investir, trouver un acteur qui soit capable de nous proposer cette distribution.

Par exemple, le système de vente SNCF n'est pas conçu pour vendre du multimodal zonal. Les distributeurs régionaux sont limités à 99 combinaisons de zones ; si on étend Métrocéane sur l'ensemble du département de Loire-Atlantique, je ne parle pas de la région, je parle juste du département on ne pourra pas vendre toutes les combinaisons de zones. Le réseau urbain de Nantes vend, et c'est une bonne chose, cinq origines-destinations sur certains distributeurs automatiques. Ils vendent par exemple Nantes-Saint-Nazaire, Nantes-Le Croisic, Nantes-Sainte-Pazanne mais ils ne vendent pas toutes les combinaisons de zones pour une question d'intérêt et de place pour leur propre gamme. Par contre, expérience intéressante, on attend avec impatience que la SNCF soit en mesure de vendre des titres régionaux sur internet, ce que fait déjà la SEMITAN.

Pour terminer sur la distribution, le réseau urbain de Saint-Nazaire ne vend pas de titres Métrocéane et le réseau départemental ne vend pas de titre Métrocéane. Là se posent les limites du système, on est sur un tarif multimodal mais on ne peut l'acheter que dans les gares et dans quelques distributeurs de la TAN. Pour avancer là-dessus il faut être capable de choisir un système de distribution unique. Pour faire ce choix-là, il faut politiquement qu'il y ait un choix fort, un engagement fort sur plusieurs années de travailler tous ensemble. Nous avons fait un très gros travail avec Métrocéane, un très beau travail par contre ce n'est pas parce que le produit est construit qu'il est terminé. En fait, il y a encore un très vaste chantier c'est un nouveau chantier, une nouvelle forme de travail qui est en train de se mettre en place, ça nous sert de test. On verra ensuite comment faire sur le reste du territoire, mais c'est déjà très complexe sur cette partie du territoire. On essaye d'optimiser la machine. On essaye de faire au plus simple pour le voyageur mais, comme j'essaye de vous le montrer dans cette présentation, le système reste assez complexe.

Ce qu'on voit au travers de Métrocéane et d'ailleurs c'était une des analyses faite lors du lancement de Métrocéane, c'était la question de l'offre et donc on avait en 1999 rajouté des trains supplémentaires. Je pense qu'aujourd'hui à travers Métrocéane est posée la question de la gouvernance, elle ne se pose pas seulement sur les tarifs mais aussi sur l'offre, sur l'information multimodale. A travers cet angle d'attaque qu'était la tarification aujourd'hui, pour avancer, il va falloir trouver une gouvernance capable d'agir sur l'ensemble de l'offre de transport c'est-à-dire le niveau d'offre, la qualité des correspondances et l'information multimodale. Merci.

Question de l'assistance

Qui a eu l'idée du démarrage de cette offre ?

Simon THOUZEAU

Le tarif initial a été créé en 1999 et l'idée de départ était au niveau politique de créer l'agglomération de Nantes-Saint-Nazaire en allant vers une logique un peu de RER. Il y a aussi cette idée de passer à une étape au-dessus pour renforcer encore une fois Métrocéane, que ce ne soit pas seulement qu'un tarif mais qu'au niveau offre on avance encore plus dans l'intégration de cette agglomération. C'est pour cela qu'on est parti d'une logique d'abord d'agglomération Nantes-Saint-Nazaire. En termes de déplacements, l'aire urbaine de Nantes est beaucoup plus large et donc la question de la croissance de Métrocéane se pose et se posera nécessairement avec l'arrivée du tram-train sur Nantes-Châteaubriant. D'un point de vue politique mais aussi d'un point de vue technique, nous nous disons qu'il y aura nécessairement une tarification multimodale. Est-ce-que ça doit être Métrocéane, est-ce qu'on est capable techniquement, financièrement de le faire ? On y travaille.

Gilles MERIODEAU

On va continuer maintenant avec Monsieur Jean-Jacques BOUGAULT, Directeur du Service Transports au Conseil Général de la Sarthe.

Jean-Jacques BOUGAULT

Directeur du service transport, Conseil Général de la Sarthe

Mise en place de la tarification unique : l'exemple des TIS en Sarthe

On va présenter l'expérience d'un Département dans le transport interurbain au niveau de la tarification unique. La tarification à 2 euros.

Pourquoi est-on arrivé à une tarification à 2 euros ?

Le transport interurbain au niveau des Départements est encore très accès sur les scolaires. Aujourd'hui beaucoup de politiques se posent des questions parce que en terme de visibilité, tout le monde voit le réseau comme un réseau scolaire et c'est vrai qu'il est en règle générale structuré à ce niveau. On parlait tout à l'heure de l'arrivée des cars sur les lycées et aujourd'hui on a plutôt l'impression qu'au niveau d'un Département c'est construit d'abord sur les scolaires et puis finalement entre les deux on fait des cadencements.

Quand je suis arrivé en 2004 dans la Sarthe, j'avais une utilisation un peu curieuse où les BTS qui allaient dans un lycée pouvaient bénéficier des tarifs scolaires et qu'en revanche quelqu'un qui allait à l'université n'y avait pas droit. Quand j'ai posé la problématique à l'élu, ce dernier a rétorqué « vous ne donnez plus à personne on s'arrête au bac ». Au cours d'une de ses permanences, de nombreux étudiants de BTS sont venus le voir pour se plaindre de cette décision, ces derniers payant initialement 35 euros et maintenant 500 euros. Il a été assez surpris, se disant qu'il n'était pas normal qu'un Département pénalise un étudiant qui vient faire ses études au Mans. Quand nous lui avons expliqué qu'en effet c'était la règle du transport interurbain, il a soudainement découvert la tarification telle qu'elle était. C'était, en effet une tarification zonale.

Donc à l'époque, c'était à peu près au printemps, il nous a dit qu'il fallait trouver une solution pour résoudre ce problème-là. De plus, il voyait passer des cars vides mais on sait tous qu'à un moment donné il y a des cars vides, c'est normal. Ils partent du dépôt, ils sont vides ou ils font des interconnexions, on le voyait au niveau du Mans ils étaient vides, mais ça le perturbait parce qu'il connaissait le coût que représentait le réseau et que le fait d'avoir des cars vides était, déjà en terme d'image, très mauvais. Faire payer des impôts pour déplacer des banquettes vides devenait pour lui inadmissible.

Dans ce que l'on connaissait, certains Départements (la Meurthe-et-Moselle, les Côtes d'Armor, le Finistère) étaient partis sur une tarification unique. C'est le principe de dire, on fait une tarification à 2 euros quel que soit le trajet. Dans notre esprit à l'époque, le prix était déterminant pour améliorer le remplissage des cars. Surtout que les premiers échos qu'on avait eus des premiers Départements qui avaient démarré nous faisaient voir qu'il y

avait une évolution de la fréquentation.

On n'est pas partis, dans la Sarthe, sur une étude longue, en se posant des questions, ça s'est fait très vite. L'idée a été très rapidement menée, je rend hommage aux équipes de Monsieur CUMANT. Je ne sais pas si le fait d'avoir une billettique nous a aidé ou pas, mais au moins ça ne nous a pas trop pénalisé puisqu'on a pu démarrer assez vite sur une tarification unique.

Nous nous sommes inspiré des autres Départements : notion de multi-voyages, de cartes étudiants et de cartes annuelles et finalement au travers de la création d'une carte étudiant qu'on avait mis à l'époque à 150 euros (aujourd'hui elle est à 160). Finalement l'élu a été satisfait puisqu'au travers de ces cartes "étudiant" il a résolu sa problématique de différenciation par rapport à ce qu'il y avait avant entre les BTS et les étudiants. Voilà ce qu'on avait fait à l'époque.

En revanche, grands changements tarifaires puisqu'avant il y avait des tarifs zonaux et il y avait beaucoup de réductions : 50% sur les étudiants, 30% sur les personnes âgées,... c'était un peu plus compliqué. Mis en place dès le 1er janvier 2006, on ne s'est pas posé beaucoup de questions pour aller vite. Là aussi c'est un point très important : évidemment automatiquement le calcul fait que l'on perdait des recettes. Comme on disait tout à l'heure au départ, ce qu'il faut savoir c'est que le pourcentage des scolaires était de plus en plus important sur nos lignes régulières pas tellement parce qu'il avait plus de scolaires, mais parce qu'il y avait de moins en moins de voyageurs. Donc, c'est vrai qu'on est parti de très bas, c'est vrai que finalement le risque financier en terme de recette n'était pas monstrueux pour le Département et le Département a tout de suite accepté de prendre ce risque financier.

Il y a eu un grand plan de communication que ce soit en interne au niveau de la société Véolia, de la presse, de la radio, de la télévision pour faire connaître cette nouvelle mesure.

Le bilan est aujourd'hui assez encourageant, nous avons doublé en quatre ans le nombre de voyages. Il faut être assez prudent sur ces chiffres puisque nous sommes partis de très bas mais les abonnements ont pris une très grande importance ce qui permet en effet de fidéliser un certain nombre de voyageurs. Même si nous avons été obligé de rajouter dans certains créneaux spécifiques, un certain nombre de ressources, on a eu la chance de ne pas aller trop loin. c'était aussi l'inquiétude de l'élu qui craignait d'être obligé de rajouter encore du matériel, des agents et d'avoir un effet très pervers où en effet on obtenait ce bénéfice des voyageurs mais encore un coût de plus en plus élevé.

Ce choix est vraiment un acte politique dans le bon sens du terme en disant je dois fournir à tous mes concitoyens une offre de transport sur mon département. A partir du moment où elle existe, essayons de les remplir ces cars. C'est pour ça que je reviens à cette idée, il vaut mieux 10 personnes à 1 euros qu'une personne à 10 euros. Aujourd'hui on peut dire qu'en effet en ayant doublé à peu près ce qu'on s'est donné comme objectif, on a rattrapé les recettes d'il y a trois ans. On est à peu près au même niveau de recettes et maintenant on a des cars qui circulent beaucoup plus remplis. Pour aller un petit peu dans le sens de l'ADEME, c'est de dire qu'aujourd'hui on peut considérer qu'on essaye aussi de favoriser le transport et d'avoir une image positive du transport. Aujourd'hui on est toujours sur cette dynamique et le Département communique beaucoup sur le transport grâce à

cela. Nous avons eu la création du pôle d'échanges multimodal, c'est aussi un point positif et finalement cela a valorisé le transport. Le transport est devenu un vecteur de communication très important.

Depuis deux heures, j'ai appris beaucoup de choses sur la notion d'intermodalité. Aujourd'hui, c'est un point qui bien évidemment va nous occuper une bonne partie de l'année 2010. Nous voudrions nous engager dans une intermodalité avec le réseau urbain. Pour ce faire, il faut que nos collectivités se mettent d'accord sur ce qu'elles veulent, ce n'est pas toujours très simple. L'idée, aujourd'hui, au-delà de la tarification, c'est que tous les cars arrivent sur le nouveau pôle multimodal qui est un noeud important d'interconnexion avec le bus, le tramway, mais aussi avec les lignes TER. On sent qu'il y a une véritable demande. Monsieur CUMANT me disait à la foire du Mans que, au niveau du stand des TIS, les gens se posaient la question mais quand est-ce que vous allez nous faire un billet unique. C'est une demande forte de la population. Une des questions que l'on a abordé ce matin en préparation, c'est qu'aujourd'hui on ne sait pas comment augmenter le tarif : 2 euros c'est rond, passer à 3 euros c'est énorme. Il y a l'image du 2 euros. Il faudra bien que l'on se pose la question de comment on en sort. Aujourd'hui nous avons des formules d'abonnements qu'on essaye d'augmenter, comme on avait un gros écart on a fait des grosses réductions sur les abonnements et les multi-voyages, nous avons une porte de sortie. C'est très complexe.

Les nouvelles lois vont déterminer les futures compétences. Peut-être que finalement on ne se posera pas trop de questions dans quelques années où finalement l'intermodalité régionale se fera immédiatement sans aucun problème. C'est vrai que c'est un enjeu politique énorme. D'un autre côté, tout le monde risque d'être très frileux dans les années qui viennent parce que tant qu'on ne saura pas exactement comment ça va s'orienter ; tout le monde restera sur son pré carré. Personne ne va, ni prendre de risque, ni potentiellement rentrer en conflit avec une autre entité.

Conclusion

Gilles MERIODEAU

Tout ce qui nous a été dit montre bien qu'il y a une diversité de solutions et de problématiques. Cela pose la question qu'on évoquait de la communication, d'explications et de pédagogie. Le sujet qui, pour moi, me semble important des transports mériterait et notamment dans les traitements médiatiques quelques fois d'être approché avec beaucoup plus de..., allons-y, de sérieux de la part des médias parce que d'abord ça concerne tout le monde potentiellement et on voit bien qu'au travers de l'ouverture avec ses tarifications uniques des réseaux qui étaient sociaux, scolaires, sont peut-être à un moment de leur histoire susceptibles d'être ouverts à d'autres perspectives.

Je vais laisser Madame GUIMERA conclure puisque Monsieur DENIS s'excuse mais il a dû partir pour une réunion.

Sylvie GUIMERA

Je tenais à excuser Monsieur DENIS qui a dû nous quitter pour une réunion sur Paris. Pour conclure cet après-midi, je tenais à remercier l'ensemble des participants ainsi que nos trois intervenants pour la richesse de leurs interventions et pour leur témoignage. Je lève la séance de ce mardi de l'ORT. Merci beaucoup.

Liste des présents

Principes de tarifications : Leviers de développement des transports collectifs ?

Mardi 15 décembre 2009
Conseil Général de la Sarthe

- Jean-Jacques BOUGAULT - Directeur du service transport, Conseil Général de la Sarthe
- Pascal BRAULT - Direction du Développement SNCF
- Guillaume COSTANZO - Chef de projet – expert tarification, Cabinet TTK
- Patrick CUMAN - Président FNTV PdL - Le Mans
- Marc DELAYER - Directeur Général des Transports Publics du Choletais
- Philippe DENIS - Président de l'ORT & Directeur Régional Véolia transport
- Pierrick DOMAIN - Directeur Départemental de l'Équipement et de l'Agriculture
- Hélène FORTIER - Chargée de programme mobilité et marchandises, Conseil Régional
- Jean-Marc FOUCHER - Chef du service transport de voyageurs, Conseil Général de la Mayenne
- Céline FOURRIER - Véolia transport - Le Mans
- Jean-Paul GAUTIER - DDEA Sarthe
- Gilles GEROT - Responsable du département information Clients, TAN
- Flavien GOULAY - STAO – LAVAL
- Hervé GUILLEMAIN - Directeur de la SAS Voyages Mauger - La Ferté Bernard
- ylvie GUIMERA - Directrice de l'ORT et Responsable de la Division transports routiers, DREAL
- Jean-Louis LEHUGER - Directeur de la STAO – LAVAL
- Arnaud LE VEXIER -Délégué Régional, FNTV
- Gilles MÉRIODEAU - Chargé de mission ADEME
- André MERLET - Chef du service des Transports, Conseil Général de Vendée
- Pascale TAPIAS - ORT
- Simon THOUZEAU - Chargé de mission tarification, Conseil Régional
- Monsieur THIERRY - Conseil Général de la Sarthe
- Philippe VOISIN - Directeur des Transports Voisin/Michel



Observatoire Régional des Transports

Association Loi 1901

Adresse physique : 12 rue Menou-3^e étage – bureau 325 – 44000 NANTES

Adresse postale : ORT/DREAL – BP 32205 – 44022 NANTES Cedex 1

Tél : 02 53 46 58 89

Fax : 02 53 46 58 87

Site internet : ort-pdl.org

Siret 398 209 445 00046

APE : 6311 Z