

Principaux chiffres et enseignements de l'étude « Ouverture du marché du transport ferroviaire de voyageurs : quels bénéfices et sous quelles conditions ? »

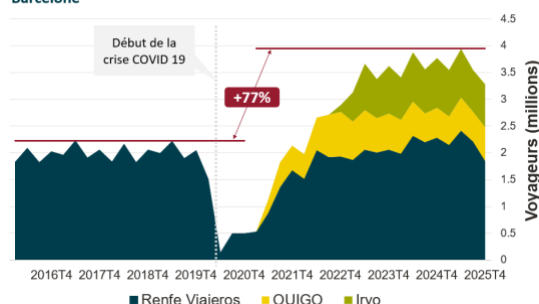
L'Association Française du Rail (AFRA), qui rassemble les opérateurs alternatifs à la SNCF, a commandé à Frontier Economics une étude approfondie « [Ouverture du marché du transport ferroviaire de voyageurs : quels bénéfices et sous quelles conditions ?](#) ».

L'EFFET CATALYTIQUE DE L'OUVERTURE, UN LEVIER MAJEUR POUR DÉVELOPPER LE SECTEUR FERROVIAIRE QUI DISPOSE D'UN POTENTIEL DE CROISSANCE SIGNIFICATIF

L'ouverture du marché ferroviaire ne se limite pas à redistribuer les voyageurs existants, elle **agit comme un puissant catalyseur pour répondre à une demande non satisfaite grandissante**. Aujourd'hui, la demande non servie est estimée à 15 % du marché (soit 25 millions de voyageurs) et pourrait atteindre jusqu'à 73 millions de voyageurs potentiels en 2030.



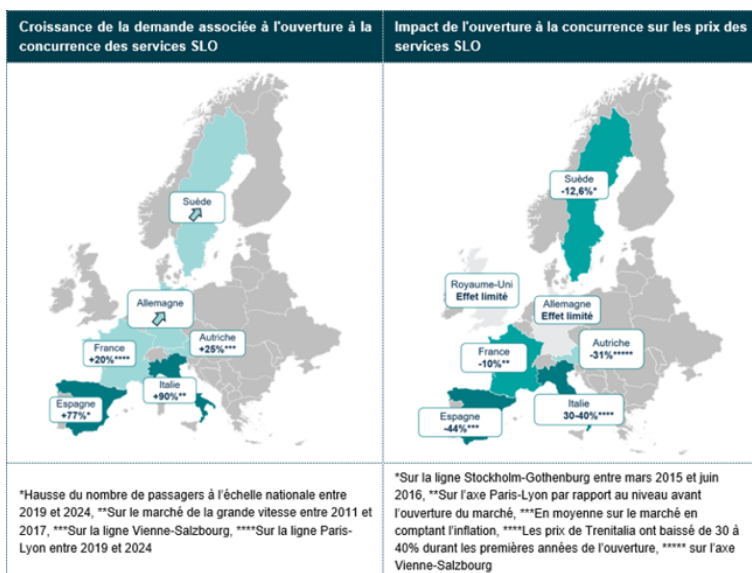
Augmentation générale de la demande en Espagne sur la ligne Madrid-Barcelone



L'augmentation de l'offre induit une nouvelle **demande**, ce qui élargit la taille globale du marché tandis que **l'infrastructure existante** structurellement moins utilisée que la moyenne européenne (-19 % vs Italie, -41 % vs Allemagne) **est en mesure d'accueillir plus d'offre**.

L'élargissement du marché profite également à l'opérateur historique : **l'ouverture n'est pas un jeu à somme nulle !**

DES BÉNÉFICES MAJEURS AU BÉNÉFICE DE TOUS DÉMONTRÉS DE FACON CONVERGENTE



Le voyageur bénéficie directement de la stimulation de l'offre et de la demande

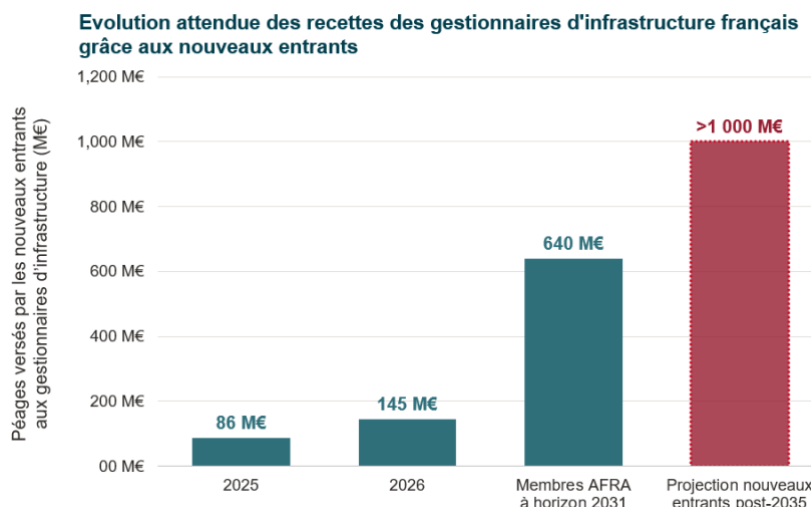
Cette stimulation en quantité et en qualité se traduit et s'accompagne par plusieurs améliorations concrètes :

- + de **fréquence**
- + de **capacité disponible**
- + de **fréquentation**
- **tarif + accessible**
- + de **qualité de service**.

Un système vertueux qui contribue à renforcer l'équilibre économique du système ferroviaire

Les nouveaux entrants contribuent significativement au **financement des infrastructures** (au-delà des coûts de leurs circulation). L'augmentation de l'offre et de la demande additionnelle qu'elle génère se traduit mécaniquement par une hausse des recettes de péages perçues par SNCF Réseau.

Le gain pour le gestionnaire d'infrastructures est d'autant plus marqué que les péages en services librement organisés grande vitesse excèdent largement les coûts complets des lignes circulées (jusqu'à 250 % des coûts complets).



Les nouveaux entrants participent massivement au financement du réseau, au-delà des seules lignes qu'ils desservent.

Efficacité du financement public des services publics conventionnés La réduction des coûts d'exploitation et l'amélioration de la productivité permettent aux Autorités organisatrices de réinjecter ces économies dans l'amélioration de l'offre, à budget constant ou abaissé, quel que soit l'opérateur retenu (par exemple doublement de l'offre à coût constant pour la Région Sud sur Marseille-Toulon-Nice).

- **Transparence** sur les coûts et contrats
- **Baisse des coûts** d'exploitation / amélioration de la productivité
- **Hausse d'offre**
- Amélioration des indicateurs de **qualité de service**

Des bénéfices économiques et environnementaux plus large, au-delà du secteur ferroviaire

L'ouverture du marché s'inscrit dans l'objectif de **renforcer l'attractivité et la compétitivité du rail** pour développer une **mobilité plus durable**, contribuer à **l'aménagement du territoire** et accélérer la **décarbonation des transports**.



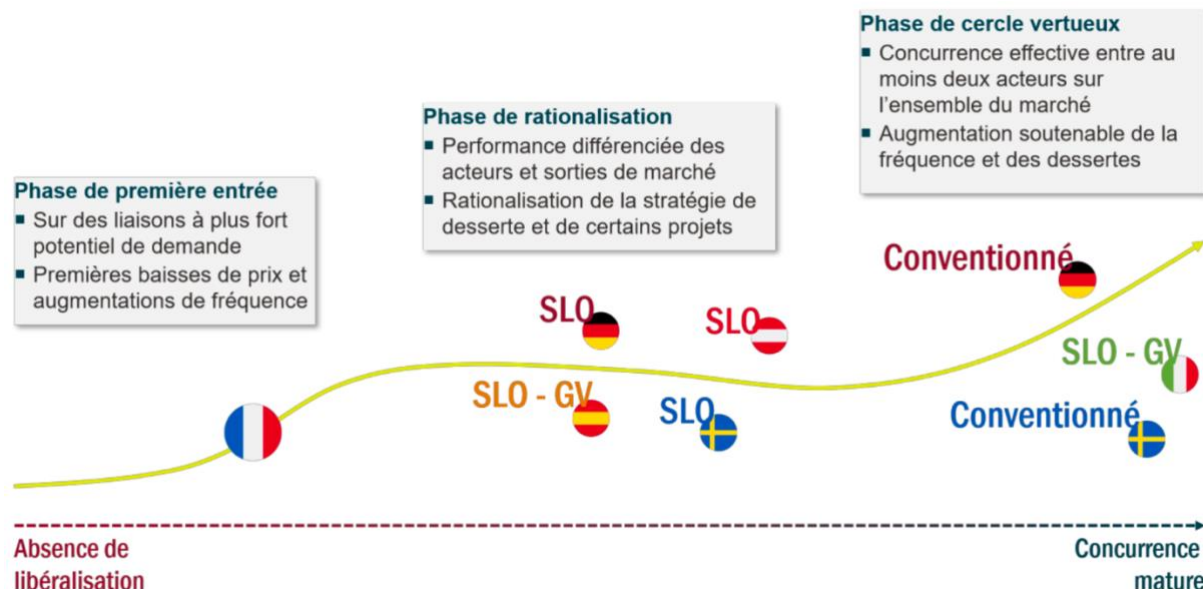
Le développement résultant de l'ouverture du marché se traduit par du **report modal**. Le report de seulement la moitié de la demande non servie aujourd'hui permettrait d'éviter tous les ans **l'équivalent des émissions annuelles d'une ville de 60 000 habitants**.

Une stimulation de l'ensemble des opérateurs qui renforce les **incitations à innover et à investir dans le secteur** (matériel roulant, centres de maintenance etc.). Les investissements privés stimulent l'économie locale (par exemple, 200 emplois pour l'atelier de Marcheprime en Gironde).

LA MATÉRIALISATION DE CES BÉNÉFICES EXIGE CEPENDANT QU'UNE CONCURRENCE EFFECTIVE S'INSTALLE EN DÉPASSANT FREINS ET BARRIÈRES

Ces bénéfices ne sont pas automatiques avec l'ouverture juridique. Ils apparaissent lorsque les conditions économiques, réglementaires et opérationnelles permettent l'entrée effective et durable de nouveaux opérateurs.

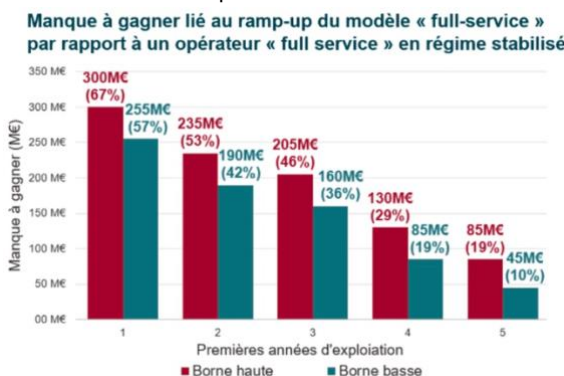
L'ouverture est un processus dynamique qui modifie progressivement l'organisation du système avant de libérer tout le potentiel socio-économique d'une concurrence mature.



Focus sur la phase de première entrée

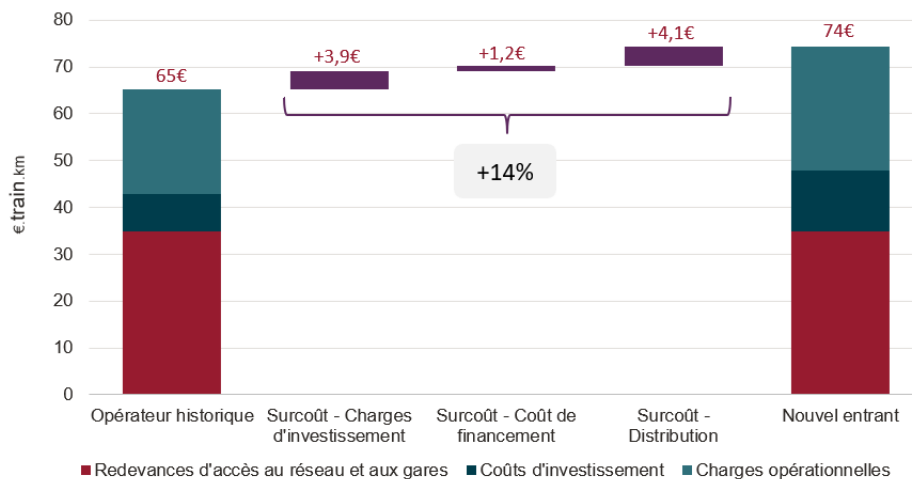
Parmi les différentes barrières que le nouvel entrant doit dépasser, il doit notamment faire face à **des coûts spécifiques** que ne supporte pas l'opérateur établi et qui pèsent particulièrement dans la phase de montée en charge d'un nouvel opérateur. C'est la raison pour laquelle les entrants ciblent généralement dans une première phase les liaisons concentrant la plus forte demande pour amortir les coûts initiaux.

Au-delà du ticket d'entrée supérieur à un milliard d'euros pour financer les **besoins d'investissements initiaux** (rames, maintenance, structuration), **s'ajoute la nécessité d'absorber les pertes liées au ramp-up** : un nouvel entrant qui doit faire connaître son offre subit un manque à gagner estimé pour un opérateur *full service* entre 750 et 950 millions d'euros sur ses 5 premières années par rapport à un opérateur déjà établi.



Les surcoûts touchent également le secteur conventionné notamment pour les coûts de préexploitation.

Dans la première phase d'entrée, le nouvel entrant supporte un **surcoût de production d'environ 14 %** par rapport à l'opérateur établi (+9,2 €/tr.km) principalement lié à son volume d'activité d'entrant nécessairement plus limité, qui réduit sa capacité à répartir ses coûts fixes dans sa phase d'entrée sur le marché.

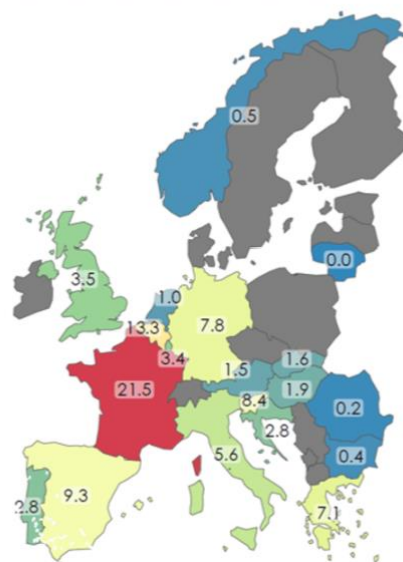


En France, ces surcoûts sont rendus encore plus difficiles à surmonter qu'ailleurs en raison de deux spécificités qui freinent l'atteinte de la rentabilité et menacent le développement de nouveaux opérateurs

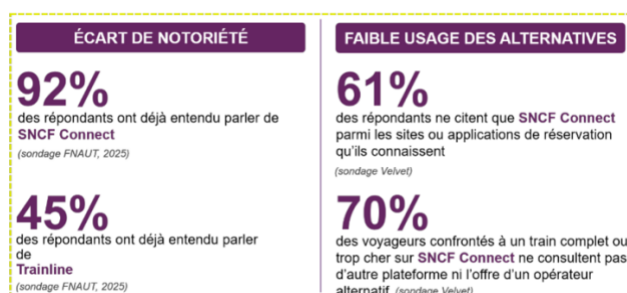
Le **niveau des péages très élevé** (3 ou 4 fois plus qu'ailleurs en Europe : environ 21,5€/tr.km vs 9,3 en Espagne ou 5,6 en Italie) qui absorbent plus de 50 % du CA des opérateurs et impose un taux élevé de remplissage pour atteindre un modèle financièrement viable.

Parallèlement, alors que **l'accès au voyageur** constitue un enjeu majeur pour atteindre un tel niveau de remplissage, l'asymétrie résultant de la position de SNCF Connect avec 85 % des ventes aux particuliers qui refuse de distribuer les offres alternatives rend difficile voire impossible d'atteindre les taux de remplissage nécessaires.

Péages acquittés par les entreprises ferroviaires par train.km pour les activités SLO



Carte IRG-Rail



Ces obstacles, qui n'existent pas dans les pays voisins, constituent des barrières au bon développement de nouveaux opérateurs et fragilisent, en conséquence, la réalisation des bénéfices évoqués pour le ferroviaire et les usagers. **Il appartient désormais aux pouvoirs publics de les lever.**