

Colloque de l'Arafer
**« Concurrence et régulation :
quelles perspectives pour le transport ferroviaire ? »**
29 juin 2017 à Paris

Quelles conditions cadres pour le développement d'offres en open access ?

Ludger Sippel, KCW, Berlin

Agenda

Introduction

Etudes de cas

Calcul de rentabilité type des services

Obstacles

Les conditions cadres à créer

Agenda

Introduction

Introduction

- A partir de 2020, les services "Grandes Lignes" ferroviaires seront ouverts à la concurrence. Comment l'ARAFER peut-elle soutenir le développement du secteur?





La concurrence d'aujourd'hui en open access



La concurrence de demain en open access?



La concurrence en open access d'aujourd'hui
Trenitalia et NTV, IT

<http://www.consumatrici.it>



La concurrence en open access d'aujourd'hui
CD, Leo et Regiojet sur la ligne Praha - Ostrava, CZ

Agenda

Introduction

Etudes de cas

Etude de cas: NTV



www.wikipedia.org

Etude de cas: NTV



- Services entre Bologna et Torino, Milano, Venezia, Verona, Firenze, Roma, Napoli et Salerno (Réseau de 1.300 km), 50 trajets par jour, 12 millions de trains-km par an, 25 rames TGV
- Lancé le 28/04/2012

<http://www.italotreno.it/>

Etude de cas: NTV

- Financement de l'investissement à hauteur de 900 M€ par MDP Holding, Banca Intesa Sanpaolo, SNCF, Assicurazioni Generali (assurance), autres.
- facteurs de succès:
 - Large volume d'investissement: marché bousculé par l'arrivée d'une offre supplémentaire de grande ampleur (jusqu'à +45 % sur certaines lignes), moderne et confortable
 - effets de réseau et de taille
 - accent sur la qualité et l'efficacité
 - modèle commercial "low cost": yield management avancé, distribution en ligne, externalisation des services internes, primes incitatives pour les employés.
- défis:
 - longue attente d'autorisation par l'agence de sécurité
 - pertes financières pendant les deux premières années de service

Etude de cas: Izy



Etude de cas: Izy

- Services entre Paris Nord et Bruxelles Midi (300 km)
- Offre mise en place par Thi Factory (Thalys)
- Deux allers-retours quotidiens (trois les vendredi et dimanche)
- Lancé le 3 avril 2016
- facteurs de succès:
 - Baisse des coûts de 30 % par rapport aux services Thalys (utilisation partielle de la ligne classique, pas de restauration, pas de WIFI, vente des billets uniquement en ligne, maintenance optimisée)
 - Contrairement à Thalys, Izy cible uniquement la clientèle low cost
- défis:
 - Un an après le lancement des services, Izy ne réalise pas encore de bénéfices

Etude de cas: Locomore



www.bahnbilder.de

Etude de cas: Locomore

- Services entre Berlin et Stuttgart (650 km), deux trains par jour
 - lancé le 14/12/2016, arrêté le 12/05/2017
 - financement du matériel roulant par crowd-funding (900 mille euros)
 - facteurs de succès:
 - marketing bouche à oreille gratuit grace à la communauté crowd-funding
 - service bien ciblé sur les usagers low cost / étudiants / loisirs
 - problèmes:
 - pas de financement des banques disponible à cause des contrats-cadre du GI inappropriés - manque de planification sûre
 - matériel roulant peu fiable
 - amplitude de demande plus forte qu'attendue sur semaine / week-end
 - budget de départ trop petit pour financer les services pendant la phase de lancement
- > ouverture de la procédure de faillite

Agenda

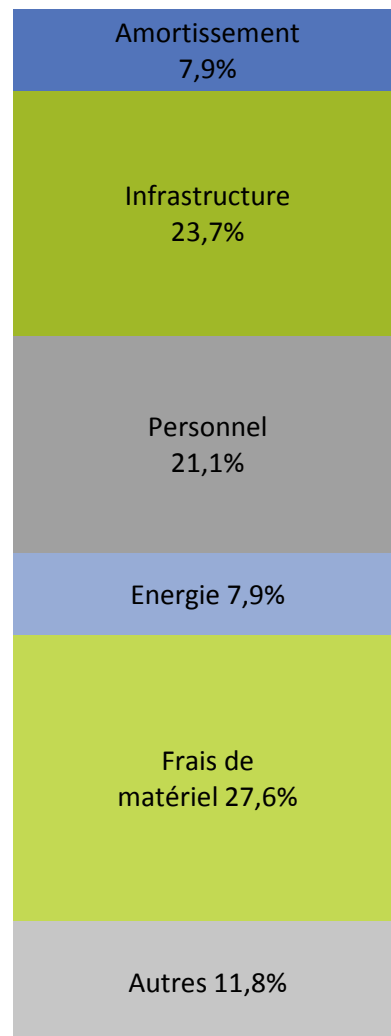
Introduction

Etudes de cas

Calcul de rentabilité type des services

Les obstacles

Structure des coûts des entreprises ferroviaires grandes lignes



Estimation des coûts pour un concurrent de l'entreprise ferroviaire nationale:

- **Amortissements: plus élevés (achat du matériel roulant en plus petite quantité)**
- Péages d'infrastructure: égaux (si les trains empruntent les mêmes lignes)
- **Charges de personnel: plus basses (productivité plus élevée, coûts plus bas)**
- Charges d'énergie: égales (si la tarification ne prévoit pas de remise quantitative)
- Frais de matériel: égaux
- **Autres: plus basses (moins de frais généraux et d'administration)**

Chemin de fer national (DB GL)

Recettes

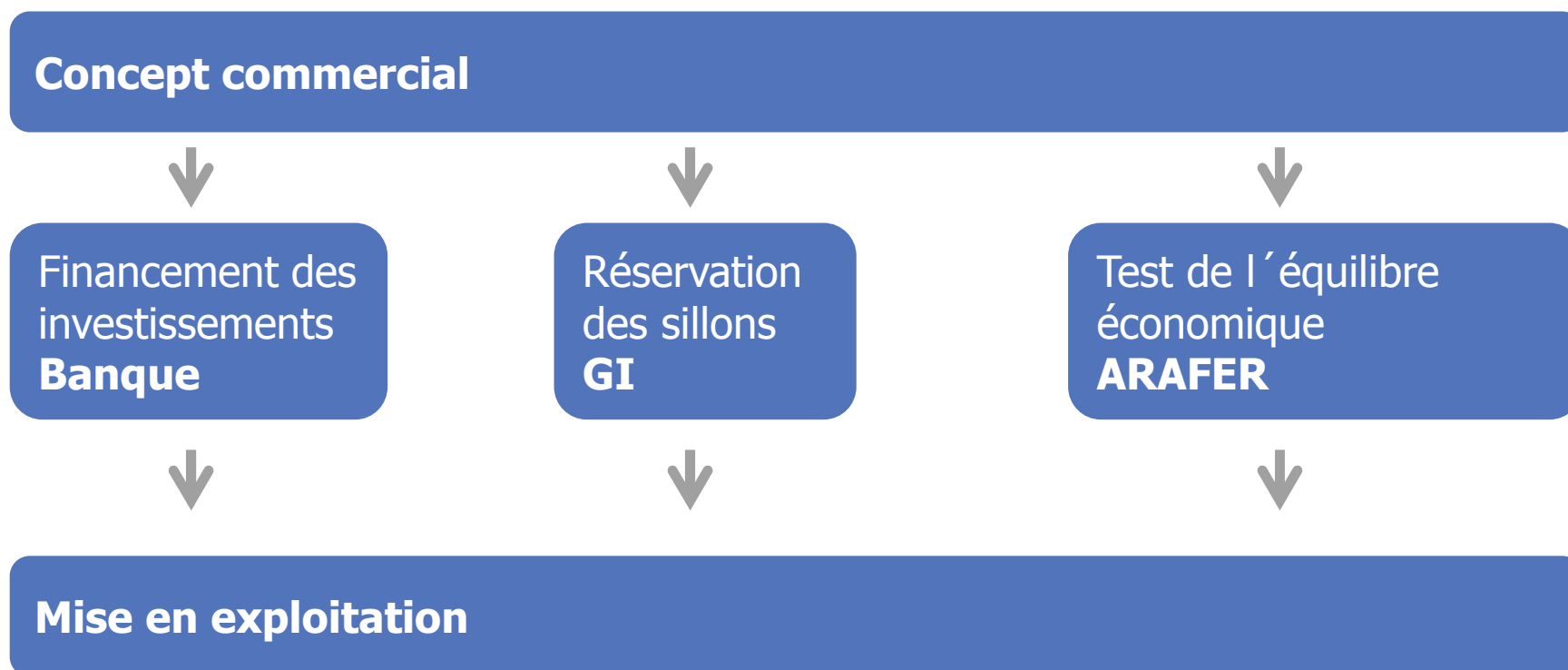
des entreprises ferroviaires grandes lignes

1. Les exemples montrent que les concurrents arrivent bien à surpasser DB et Trenitalia en matière de yield management.

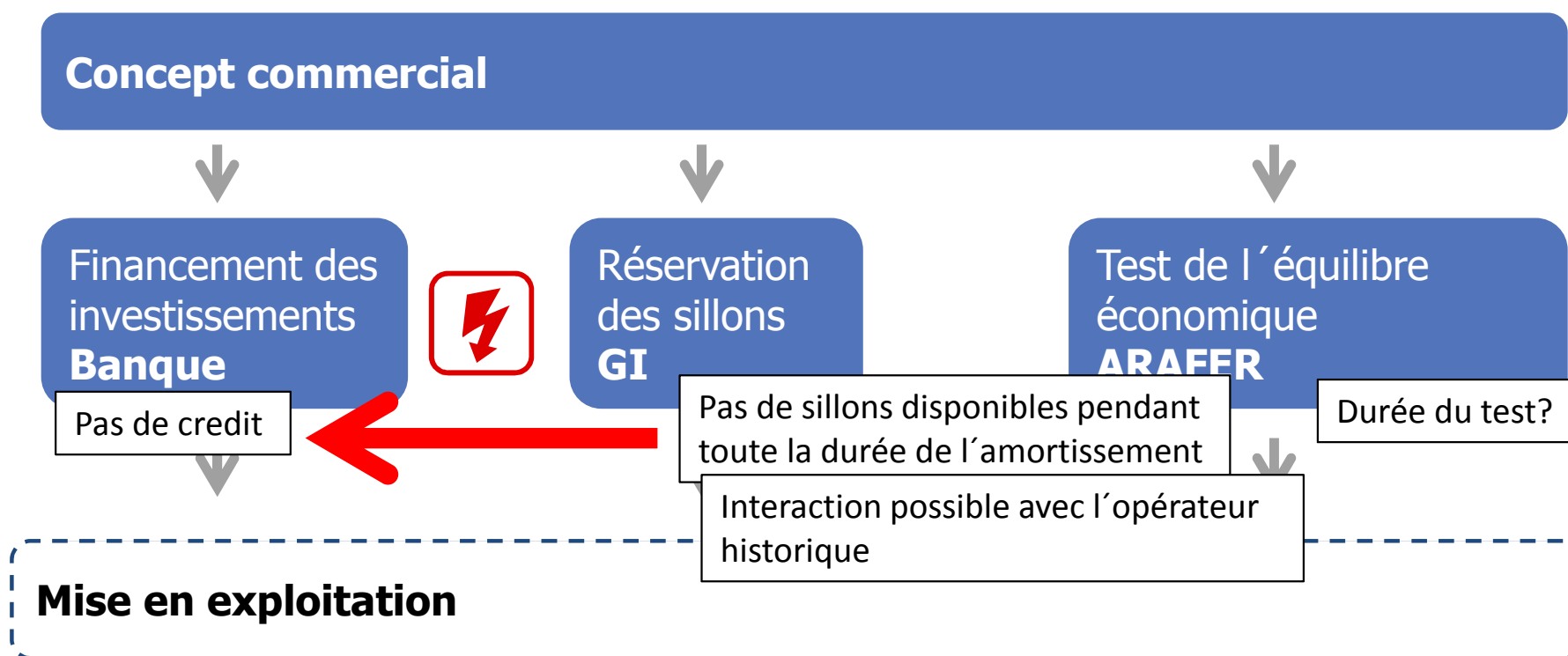
Mais la SNCF possède une grande expérience de pricing des billets TGV qui lui donne un avantage non négligeable.

2. Les recettes à attendre dépendent de chaque marché spécifique!

Les obstacles à la concurrence en "Open Access"



Les obstacles à la concurrence en "Open Access"



Agenda

Introduction

Etudes de cas

Calcul de rentabilité type des services

Obstacles

Les conditions cadres à créer

Les conditions cadres à créer (1)

En général:

- Mieux vaut prévenir que guérir. Tout potentiel de discrimination décourage les investisseurs.
- Veiller à l'indépendance des gestionnaires des infrastructures et équipements essentiels

Les conditions cadres à créer (2)

Attribution des sillons

Accès à l'infrastructure

Tarification équitable des sillons

Indépendance de SNCF Réseau

Inscrire la tarification dans un cadre pluriannuel > plus de prévisibilité sur l'évolution des redevances

Accès aux gares et installations de services (centres d'entretien, ravitaillement en combustible)

Transfert des gares de voyageurs de SNCF Mobilités à SNCF Réseau

Assurer l'accès non discriminatoire aux installations

Tarification commune au niveau national et régional

Information horaire nationale

Vente de billets

Les conditions cadres à créer (3)

Autre modèle à considérer, le modèle anglais.

- Découpage des dessertes en lots, chacun comprenant des dessertes grandes lignes rentables et des dessertes déficitaires
- Attribuer ces lots à des entreprises ferroviaires par appel d'offres
 - > On obtient ainsi un financement stable des dessertes du territoire sans dépendre de la bonne volonté d'un opérateur.
 - > L'exploitation des services existants sera plus efficace.

"Nous réfléchissons à un système de franchise qui obligerait une entreprise ferroviaire lorsqu'elle exploite une desserte à grande vitesse rentable à assurer aussi l'exploitation de dessertes déficitaires" (Louis Nègre et Hervé Maurey)

Contact

Ludger Sippel
Consultant

Trans-Missions S.A.R.L / tél: +49 30 40 81 768-56
KCW GmbH

Bernburger Str. 27
10963 Berlin

e-mail: sippel@trans-missions.eu
web: www.trans-missions.eu