

Le bus low cost entre en gare

CONCURRENCE La start-up allemande FlixBus propose des liaisons internationales à bas prix au départ de la Suisse. Y aura-t-il bientôt des lignes de bus à prix cassés entre les grandes villes suisses? L'Office fédéral des transports ne l'exclut plus. A certaines conditions

BERNARD WUTHRICH
@bdwuthrich

Pourra-t-on bientôt relier Berne à Zurich voire Lausanne à Genève en bus low cost? En début d'année, cela paraissait exclu. Dans sa réponse à une motion de Philippe Nantermod (PLR/VS), qui milite pour la libéralisation du transport de voyageurs en autocar en Suisse, le Conseil fédéral développait un argumentaire protectionniste en faveur des CFF. Il citait «les sommes considérables» investies dans «l'aménagement des infrastructures ferroviaires» et rappelait que les CFF sont au bénéfice d'une concession qui «confère aux grandes lignes une certaine protection contre la concurrence».

Le Conseil fédéral annonçait cependant le dépôt d'un rapport en 2017 en réponse à un postulat. Dans ce document il abordera la question des «conditions d'une ouverture contrôlée du marché des offres de trafic de bus national sur de longues distances». Or, sur ce point, les choses sont en train de bouger et les CFF s'en inquiètent.

En septembre, le directeur de l'Office fédéral des transports (OFT), Peter Füglistaler, indiquait au magazine *Bilanz*: «Si certains critères sont respectés, nous pourrions, en tant qu'autorité d'octroi des concessions, accorder une autorisation pour de nouvelles lignes de bus en trafic intérieur.» L'OFT a précisé ces critères dans sa dernière newsletter. Il y dit que «de nouvelles liaisons de bus nationales ne doivent pas concurrencer sérieusement des offres de transport préexistantes cofinancées par les pouvoirs publics». Il précise que la «rentabilité» des offres sera examinée et que celles-ci devront «être intégrées au système tarifaire suisse». Cette nouvelle réjouit Philippe Nantermod. «Je suis agréablement surpris, même si cela reste assez restrictif», commente-t-il.

Vers les stations de ski

En fait, une douzaine de concessions ont déjà été distribuées, rappelle l'OFT. Elles relient les aéroports de Genève et Zurich aux régions touristiques, en particulier les stations de ski, pas toujours faciles d'accès en transports publics. «Il n'y a pas de concurrence directe sur ce segment», confirme Philippe Nantermod, qui vient lui-même d'une région touristique.

La position de l'OFT permettra-t-elle à des transporteurs de s'intéresser au marché intérieur suisse? C'est probable. Les regards se tournent vers FlixBus, opérateur de mobilité créé en 2011 et qui a, depuis cette date, avalé plusieurs de ses concurrents (MeinFernBus, Megabus, Postbus de



Le bus comme alternative au train? L'ouverture du marché aux grandes villes suisses n'est plus un tabou. (RADISA ZIVKOVIC)

Deutsche Post). Cette start-up créée par trois associés est soutenue par le groupe d'investissement américain General Atlantic ainsi que deux sociétés allemandes de capital-risque. FlixBus propose 900 destinations dans 20 pays. La société ne possède aucun autocar. Elle travaille en partenariat avec 250 transporteurs privés répartis un peu partout en Europe.

En Suisse, FlixBus propose des bus low cost internationaux entre Genève et Paris, entre Bâle et Paris, entre Zurich et Munich, entre Zurich et le secteur français de l'EuroAirport de Bâle-Mulhouse. Mais, en vertu de l'accord bilatéral sur les transports terrestres, FlixBus a l'interdiction de faire ce qu'on appelle du cabotage, c'est-à-dire transporter des passagers d'un lieu à un autre en Suisse. Ainsi, sur la ligne Zurich-EuroAirport, FlixBus ne peut pas embarquer des voyageurs à Zurich et les laisser descendre à Bâle. La société a été soupçonnée de l'avoir fait quand même, mais la police de Bâle, chargée des contrôles, n'a signalé aucun cas.

10 francs entre Berne et Zurich?

Ces bus offrent des tarifs extrêmement bas et, malgré des temps de parcours plus longs, sont une concurrence sérieuse pour le trafic ferroviaire international. Le patron des CFF, Andreas Meyer, a attribué aux nouveaux opérateurs low cost la responsabilité de la perte de 5 millions subie par Lyria, filiale de la SNCF (74%) et des CFF (26%).

Le CEO de FlixBus, André Schwämmlein, a indiqué en juillet dans la *Handelszeitung* que le chiffre d'affaires suisse avait progressé de 50%. Et il a manifesté son intérêt pour l'ouverture de lignes entre les grandes villes suisses. «L'esprit d'ouverture dont fait preuve l'OFT nous motive à examiner sérieusement des liaisons en trafic intérieur suisse», a-t-il confié à *Bilanz*. Il a nommé cité le «triangle Zurich-Berne-Bâle et un tarif «dès 10 francs» pour un Zurich-Berne. Porte-parole de FlixBus, Marika Vetter confirme: «Nous suivons l'éventuelle libéralisation du marché suisse avec attention», fait-elle savoir au *Temps*.

Si, comme le dit l'OFT, la loi n'interdit pas formellement d'attribuer des concessions de bus longue distance, il faut préalablement obtenir une concession et les CFF s'y opposeront

«Nous fonctionnons comme la plupart des compagnies aériennes: plus on réserve tôt, plus le prix est bas»

MARIKA VETTER, PORTE-PAROLE DE FLIXBUS

vraisemblablement. Andreas Meyer juge la politique de l'OFT en trafic international trop libérale et craint une «cannibalisation des investissements ferroviaires» si une telle concession devait être délivrée à FlixBus, a-t-il déclaré à la *NZZ am Sonntag*. Philippe Nantermod voit les choses autrement: «Aux heures de pointe, les

CFF n'arrivent pas à faire face à la demande entre Berne et Zurich. Une offre en autocar peut libérer de la place dans les trains. Et je rappelle que ceux qui choisissent l'autocar ont le temps à défaut d'avoir l'argent.»

Des partenaires suisses

Et CarPostal? Sa porte-parole dit que le transporteur jaune n'a «aucune intention de se lancer dans ce segment d'activité. Si la loi est assouplie, CarPostal estime toutefois que tous les acteurs doivent être soumis aux mêmes règles.» Elle énumère: «conditions de travail minimales, accès pour les personnes handicapées, intégration éventuelle dans le système tarifaire national.» FlixBus est-il prêt à respecter ces conditions? «Comme nous le faisons ailleurs, nous aimerions travailler en Suisse avec des partenaires régionaux de qualité et tirer profit de leur savoir-faire et de leur expérience», répond Marika Vetter.

L'OFT a aussi défini la rentabilité comme un critère décisif. «Nous fonctionnons comme la plupart des compagnies aériennes: plus on réserve tôt, plus le prix est bas. Il y a des quotas de tarifs économiques, puis, selon la demande, on se rapproche du tarif normal. Cette calculatrice mixte nous permet ainsi qu'à nos partenaires d'exploiter nos lignes de manière rentable», assure-t-elle. Le débat ne fait que commencer. L'association Oustrail en fera le thème de son colloque annuel le 4 novembre. ■

Train plus rapide, bus moins cher

Comparaison des offres entre la Suisse et Paris

	GENÈVE → PARIS*	BÂLE → PARIS*
FLIXBUS	11h10/ 11h55	9h10/ 9h55
OUIBUS	7h45	-
LYRIA	3h09	3h04
	22,9/ 40,0	28,3
	27,2/ 31,6	-
	58,9/ 142,8	106,8 159,1

* Bercy pour les bus et gare de Lyon pour le train
Sources: sites Internet de FlixBus, Ouibus et Lyria
(tarifs relevés pour les 13 et 14 octobre)

🕒 Durée du trajet 🏷️ Prix en francs

«Lyria sert de laboratoire pour les CFF et la SNCF»

INTERVIEW Patron de TGV Lyria, Andreas Bergmann est confronté à la concurrence des bus et du covoiturage

Le patron des CFF, Andreas Meyer, a annoncé une perte de 5 millions de francs pour Lyria. Que signifie cette perte? C'est le résultat de notre premier semestre. La peur d'actes terroristes est l'une des explications, surtout pour le premier trimestre. Les attentats de novembre à Paris puis ceux de Bruxelles en mars ont rendu une partie de la clientèle, notamment suisse, méfiante, surtout sur les lignes en direction de Paris. La demande en trafic international a baissé de 15% par rapport à 2015. Mais nous avons constaté une légère reprise dès juillet.

La méfiance des voyageurs n'ex-

plique toutefois pas tout. Vous subissez aussi la concurrence de nouvelles offres de bus low cost et de covoiturage. Oui. Le marché a été libéralisé en France en 2015. Cela a donné naissance à une nouvelle concurrence et à une nouvelle demande. Selon les analyses de la SNCF, le bus va prendre environ 10% du marché du TGV. Nous ne pouvons évidemment pas nous permettre de perdre 10% de notre clientèle. Genève est en quelque sorte la plaque tournante de cette nouvelle concurrence. Tous les moyens de transport y sont concentrés: l'avion, le TGV, le bus longue distance et le covoiturage. En ce sens, Lyria sert de laboratoire pour ses actionnaires, la SNCF et les CFF. Nous restons plus rapides que le bus, dont la meilleure liaison relie Genève à Paris en huit heures. Mais cela



ANDREAS BERGMANN
DIRECTEUR
DE TGV LYRIA

nous force à innover et à réfléchir à de nouveaux produits. Nous devons notamment adapter nos offres au budget et aux habitudes de cette clientèle. Nous devons tenir compte du fait qu'une partie considère que le juste prix à payer pour un Genève-Paris en TGV Lyria est de 30 à 40 euros.

L'avantage du bus n'est-il pas de desservir sans changement le

centre de Paris et l'aéroport Charles-de-Gaulle? Oui. Mais nos TGV Lyria arrivent à la gare de Lyon et, de là, les liaisons RER en direction de l'aéroport sont bonnes. Nous sommes clairement plus rapides que le bus. Et nous offrons des services négatifs, avec un bar-restaurant que nous améliorons sans cesse. Nous allons d'ailleurs lancer un nouvel appel d'offres pour la restauration à bord des TGV Lyria.

Votre actionnaire principal, la SNCF, a lancé sa propre compagnie de bus low cost, Ouibus, qui dessert aussi Genève. Comment vivez-vous cette concurrence interne? Nos deux maisons mères ont des missions différentes: les CFF se concentrent sur le rail alors que le marché français ayant été libéralisé, la SNCF s'oriente vers le

multimodal. Elle ne souhaite pas laisser 10% de sa clientèle filer vers la concurrence. Elle s'est donc lancée elle-même sur ce nouveau marché. Cela nous oblige à nous défendre sur nos lignes. En raison des avantages que Lyria propose, nous sommes plutôt confiants.

Comment ressentez-vous la concurrence du covoiturage du genre Bla-BlaCar? Nous le ressentons très clairement. C'est un marché né du numérique et d'Internet qui attire surtout les jeunes. Ce mode de transport a pris entre 4 et 5% de parts de marché, mais seulement 1% sur les lignes TGV Lyria. Nous répondons avec des offres attractives par le biais des supports utilisés par cette clientèle.

En proposant, par exemple, l'offre

Lyria Hi Five? Exactement. Cette offre 100% numérique est destinée aux jeunes qui veulent aller en groupe passer un week-end à Paris. Le prix varie en fonction du nombre de personnes mais le temps de parcours reste de trois heures. Cette génération a grandi avec un smartphone dans les mains.

En 2014, vous aviez lancé une offre sur Lille. Elle a disparu de l'horaire. Pourquoi? C'était une expérience intéressante, que nous avons interrompue en octobre 2015. Pour qu'une destination soit attrayante, il faut une fréquence minimale. Nous nous concentrons sur nos destinations phares, c'est-à-dire Paris, mais aussi le sud de la France, vers Nice par exemple. C'est là que se joue l'avenir de TGV Lyria. ■ B. W.