



**HAL**  
open science

## **Services ferroviaires à longue distance en France : un monopole peut-il cacher un duopole ?**

Florent Laroche

► **To cite this version:**

Florent Laroche. Services ferroviaires à longue distance en France : un monopole peut-il cacher un duopole ?. Transports, Infrastructures & Mobilité, 2020, 521, pp.30-32. <halshs-03170021>

**HAL Id: halshs-03170021**

**<https://shs.hal.science/halshs-03170021v1>**

Submitted on 15 Mar 2021

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization



© DR

# Services ferroviaires à longue distance en France : un monopole peut-il cacher un duopole ?

Florent Laroche, maître de conférences à l'université Lyon 2, chercheur au Laboratoire Aménagement Economie Transports (LAET)  
*Florent.laroche@cnr.fr*

Après avoir fait l'objet de spéculations pendant des décennies, la concurrence arrive en France dans le transport ferroviaire national interurbain. Dans quelques mois, les usagers pourront voyager dans des trains autres que ceux de la SNCF. Un tour d'horizon des expériences européennes peut permettre de comprendre ce qui pourrait changer pour eux. Sachant que dans la quasi majorité des cas, le monopole a cédé la place à un duopole où, si la concurrence a pu se faire à un moment par les prix, elle s'exerce principalement par les volumes. L'opérateur historique maintenant l'essentiel de son offre pour conserver sa clientèle, et le nouvel entrant réalisant un effort en termes de fréquences pour capter des parts de marché<sup>1</sup>.

Il aura fallu attendre le quatrième paquet ferroviaire et une date imposée par le droit européen (2019) pour voir la France entamer le processus d'ouverture à la concurrence de ses services ferroviaires nationaux. Pour autant, elle n'est pas la seule à avoir retardé l'ouverture de son marché. Et les expériences restent pour l'instant très limitées en Europe, ce qui laisse entière la question des effets à attendre de la concurrence sur les services ferroviaires et en particulier pour les services interurbains.

Les études menées dans les différents pays ayant déjà pratiqué la concurrence (Allemagne, Suède, Italie, République tchèque etc.) mettent en évidence une baisse des prix dans les premières années de compétition de l'ordre de 15 % à 30 %, pouvant aller jusqu'à 50 % dans le cas de la ligne Prague – Ostrava en République tchèque (*Tomes et al., 2016*). Elles pointent également une augmentation des fréquences pouvant aller jusqu'à 30 % notamment dans le cas italien (*Bergantino et al., 2015*).

## Les cas de concurrence en « open access » restent rares, même dans les pays ouverts depuis longtemps

### Des résultats proches des prédictions

Dans l'ensemble, ces résultats se rapprochent des prédictions de la théorie économique classique et répondent à la dynamique déjà observée dans l'aérien. Pourtant, si ces dynamiques ont pu être observées sur diverses lignes, rien ne préjuge qu'elles pourraient s'appliquer en France ou sur un autre marché. A moins de constater que pour toute ligne opérée par plus d'un opérateur, toutes choses égales par ailleurs, les prix sont plus bas et les fréquences plus élevées que sur une ligne exploitée par un seul opérateur.

Cet article entend tester cette hypothèse, en présentant les résultats d'une étude réalisée en 2018 qui avait pour objectif de comparer un large panel de services ferroviaires de type Intercités (90 lignes) dans sept pays européens (Grande-Bretagne, France, Italie, Suisse, Pays-Bas, Allemagne et



Figure 1 : Cartographie des lignes étudiées (source : auteur).

Suède) du point de vue des prix (prix moyen en seconde classe) et fréquences (nombre de trains par jour). En regroupant des lignes avec et sans concurrence, l'analyse permet d'isoler l'effet d'un concurrent sur les prix et sur les fréquences. Par ailleurs, afin de rendre l'analyse des marchés plus réaliste, l'effet de la concurrence intermodale a également été considéré en collectant des données pour le transport aérien, le covoiturage et l'autocar.

L'analyse n'est pas exhaustive, comme le montre la figure 1, mais elle permet de donner un aperçu relativement large du marché européen. On peut retenir des données collectées deux observations.

En premier lieu, les cas de concurrence en « open access » restent rares, même dans les pays ouverts depuis longtemps. Exception faite de la Grande-Bretagne et de ses particularismes, les concurrents aux opérateurs historiques sont peu nombreux : deux en Suède (Transdev et MTR), un en Allemagne (FlixTrain), un en Italie (NTV). En outre, les lignes opérées ne sont pas plus abondantes, se résumant à quelques axes majeurs (Stockholm – Göteborg - Malmö en Suède ou Berlin – Stuttgart/Cologne et Cologne – Hambourg/Essen en Allemagne). Ainsi, ces concurrents possèdent des parts de marché souvent limitées. Elles dépassent rarement les 40 % par axe, l'essentiel des trafics restant sous contrôle des opérateurs historiques (IRG-Rail, 2020). A l'échelle nationale, comme le montre la figure 2, les parts de marché détenues par d'autres que les opérateurs historiques restent très faibles, exception faite du cas particulier de la Grande-Bretagne ou de la Pologne. En moyenne, leur part de marché ne dépasse pas 8 % des passagers-km en Europe.

### Fortes variations d'un pays à l'autre

En second lieu, la composition de la concurrence intermodale varie sensiblement d'un pays à l'autre. En Suède, l'aérien est présent sur la plupart des relations étudiées tandis que les services de bus et de covoiturage sont quasi inexistantes *a contrario* des pays du sud (France et Italie) où l'aérien est moins présent face à la grande vitesse ferroviaire mais où les services de bus et de covoiturage sont nombreux. L'Allemagne et la Grande-Bretagne sont dans une position intermédiaire avec de l'aérien, des services de bus développés mais une pratique du covoiturage qui semble moins répandue que dans les pays latins. Enfin, les pays de taille plus modeste comme la Suisse et les Pays-Bas présentent une concurrence intermodale très faible avec peu de services aériens, de bus ou de covoiturage.

De ces observations et du traitement statistique des données collectées, on retire trois résultats clés :

- le premier est original et mérite discussion puisqu'il suggère, contre l'idée souvent admise, une absence d'effet de la concurrence sur les prix ;
- le second s'inscrit plus dans les observations réalisées jusqu'à présent en confirmant le lien entre concurrence et accroissement de la fréquence ;
- enfin, l'analyse de la concurrence intermodale montre que les autres modes de transport ont des stratégies de positionnement différenciées par rapport au ferroviaire.

L'absence d'effet de la concurrence sur les prix constitue le résultat le plus original de l'étude. Il ne signifie pas l'absence d'un

effet sur un marché spécifique comme observé par la littérature. Mais, il montre que, toutes choses égales par ailleurs, les lignes

### Le ferroviaire est un secteur particulier où le politique et ses choix peuvent avoir une influence décisive sur la performance des services

ne se distinguent pas significativement des lignes sans concurrence, d'un pays à l'autre, en termes de prix moyen pour la seconde classe. Autrement dit, les prix pratiqués sur les lignes soumises à la concurrence en Italie, Suède ou Allemagne ne divergent pas fortement de ceux pratiqués en France, en Suisse ou aux Pays-Bas (toutes choses égales par ailleurs). Seule la Grande-Bretagne se démarque par des prix plus élevés du fait de son système de franchise. Plusieurs hypothèses peuvent expliquer ce résultat.

### Fréquentes situations de duopole

D'abord, ce constat nous rappelle que le ferroviaire est un secteur particulier où le politique et ses choix peuvent avoir une influence décisive sur la performance des services. En témoigne le débat récurrent sur la tarification de l'infrastructure au coût marginal ou au coût complet et ses effets sur les marges des opérateurs. Ou encore les travaux de C. Desmaris (2014) sur la performance ferroviaire suisse et ses bons résultats en dépit du monopole des Chemins de fer fédéraux suisses (CFF).

Ensuite, la quasi totalité des lignes sont en situation de duopole excepté dans de rares cas comme en Grande-Bretagne où trois opérateurs peuvent se trouver sur un même axe du fait

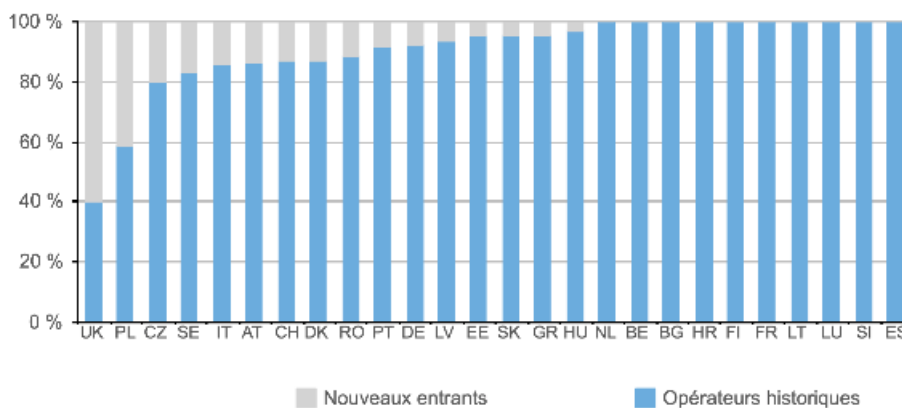


Figure 2 : Part de marché des opérateurs ferroviaires (nouveaux et historiques) en 2018 pour les services interurbains en passagers-km. Source : IRG-Rail, 2020.

de la juxtaposition de franchises, ou en République tchèque sur la ligne Prague – Ostrava (mais qui présente la particularité d'avoir un opérateur conventionné parmi les trois). Cette situation, sans pour autant engager les opérateurs dans une entente, peut avoir un effet sur les prix et limiter la guerre qui pourrait survenir. Enfin, il n'est pas impossible que certains opérateurs aient déjà commencé à anticiper l'arrivée de la concurrence en s'engageant dans une politique de réduction des prix. On peut supposer que c'est le cas de la France où le développement de l'offre low cost Ouigo et son extension aux principaux axes a permis de multiplier les offres à prix bas.

Contrairement aux prix, les lignes hébergeant plus d'un opérateur se distinguent fortement des autres sur le plan des fréquences. Le nombre de trains circulant dans la journée est significativement supérieur dans le cas où plus d'un opérateur circule sur une ligne. Ce résultat montre que si l'effet sur les

prix peut être discuté, l'ajout d'un opérateur sur une liaison semble se matérialiser physiquement par un plus grand nombre de trains. A l'avantage de l'utilisateur, ce phénomène peut s'expliquer de plusieurs manières.

**Rendre visible son offre**

En premier lieu, un nouvel opérateur a besoin de rendre visible son offre, notamment s'il s'engage sur des services réguliers. Face à ces nouvelles fréquences, il semblerait que l'opérateur historique ne réduise pas d'autant son offre que celle du nouvel entrant, aboutissant à un accroissement de l'offre. Ce phénomène peut notamment s'expliquer par la volonté pour l'opérateur historique de ne pas perdre ses clients en particulier sur les heures de pointe en réduisant ses fréquences, et pour le nouvel opérateur de chercher à capter ces clients, aboutissant à un nombre de trains au global supérieur à la situation de départ.

En second lieu, le transport ferroviaire, comme toute activité, trouve ses rendements dans l'optimisation de son matériel roulant, en termes de places mais aussi de rotations. Plus un opérateur effectue de rotations dans une journée avec un même matériel et plus il accroît son offre (en horaires et sièges) tout en amortissant son capital et bénéficiant potentiellement d'un plus grand pouvoir de négociation vis-à-vis du gestionnaire d'infrastructure pour obtenir les créneaux souhaités. Par conséquent, ces impératifs de positionnement commercial et économique peuvent également expliquer pourquoi la guerre des prix serait plus limitée que dans d'autres secteurs, les coûts d'entrée sur le marché étant *de facto* élevés dans le ferroviaire et les capacités limitées. En d'autres termes, un nouvel opérateur aurait-il intérêt à jouer l'ensemble de la rente ferroviaire du monopole, dans une situation de duopole, au risque de se trouver lui-même en échec ?

Enfin, il n'est pas inintéressant de considérer les résultats obtenus pour la concurrence intermodale. Si la présence d'un service aérien semble pouvoir influencer sur le comportement des opérateurs ferroviaires, notamment en termes de prix, il n'en va pas de même pour les services de bus ou de covoiturage auxquels le ferroviaire est peu sensible. Les services ferroviaires resteraient donc en position de « faiseurs de marché » par rapport aux alternatives, plus à même de proposer une offre complémentaire qu'un véritable substitut au ferroviaire. Par ailleurs, on observe que la probabilité de trouver un covoiturage ou un service de bus augmente avec le prix des billets de train. Pour autant, la sensibilité des deux modes diverge pour la fréquence. Si la fréquence ferroviaire n'a pas d'influence sur l'offre de covoiturage (le choix d'un conducteur d'utiliser son véhicule étant essentiellement déterminé par le prix), elle semble avoir un effet sur le marché du bus (moins il y a de fréquence et plus la probabilité d'avoir un service de bus augmente). On peut donc supposer que les opérateurs de bus sont plus sensibles à l'impératif de rentabilité que les conducteurs de covoiturage. Ainsi, plus le prix est élevé et la fréquence faible sur une liaison ferroviaire longue distance, plus la probabilité de trouver un service de bus est forte.



© Alexmix - Adobe Stock

En raison de son système de franchise, la Grande-Bretagne se démarque par des prix du ferroviaire plus élevés.

**Un meilleur niveau de service**

En conclusion, on retient qu'il est très probable que le monopole de la SNCF ne cède la place, au mieux, qu'à un duopole sur la plupart des axes où de nouveaux entrants s'implanteront. Si une baisse des prix peut s'observer dans un premier temps, il semblerait néanmoins que le principal effet pour les usagers sera une amélioration de la fréquence et donc du niveau de service.

**Il est probable que le monopole de la SNCF ne cède la place, au mieux, qu'à un duopole sur la plupart des axes où de nouveaux entrants s'implanteront**

Les économistes n'ont pas attendu l'ouverture à la concurrence du ferroviaire pour caractériser ce type de marché, ce dernier renvoyant à une situation de duopole « de Cournot » où les deux concurrents s'affrontent plus sur la quantité que sur les prix. Par ailleurs, la stratégie engagée sur les prix par la SNCF depuis le lancement de Ouigo réduit la probabilité d'un duopole « de Bertrand » (concurrence par les prix) dans la mesure où les marges de manœuvre pour un nouvel entrant semblent limitées au regard des coûts qui pèsent sur la grande vitesse (péage, matériel, etc.), à moins de réinvestir des marchés délaissés par la SNCF comme les trains de nuit ou les Intercités classiques, en connaissance des risques et contraintes que cela comporte (gares fermées, concurrence du bus, etc.). ■

**Bibliographie**

- Bergantino A.S., Capozza, C., Capurso, M., 2015. « The impact of open access on intra- and inter-modal rail competition. A national level analysis in Italy ». *Working Paper SIET*, page 33.
- Desmaris C., 2014. « The reform of passenger rail in Switzerland : more performance without competition ». *Research in transportation economics*, pages 48, 290-297.
- IRG-Rail, 2020. Eighth Annual Market Monitoring Report. Independent Regulator's Group – Rail. Brussels.
- Laroche F., Lamatkhonova A., 2020. « Effects of open access competition on prices and frequencies on the interurban railway market : evidence from Europe ». *Working Paper LAET*, page 17.

<sup>1</sup> L'auteur tient à remercier Yves Crozet pour sa relecture attentive.