

inOui : « Pour la SNCF, la concurrence se prépare dès aujourd'hui »

Par **Recueilli par Michel Waitrop**, le 29/5/2017 à 06h29

La SNCF a présenté hier la nouvelle segmentation de sa gamme de trains à grande vitesse avec, d'un côté, des trains à bas coûts Ouigo, et de l'autre, un service classique mais amélioré avec les TGV inOUI.

Spécialiste des transports, Arnaud Aymé, directeur associé de Sia Partners, spécialiste des transports, décrypte ces annonces.



La Croix : La réorganisation de l'offre de la SNCF en matière de trains à grande vitesse vous paraît-elle une bonne initiative ?

Arnaud Aymé : Oui. Cette décision obéit à une double logique. D'abord, la SNCF veut couvrir tous les modes de mobilité, même ceux qui se sont développés de manière plus récente comme le covoiturage ou les autocars. C'est ce qu'elle a fait par exemple avec Ouicar ou Ouibus. Elle s'est lancée aussi dans les trains à bas coûts avec Ouigo en 2013. Mais, auparavant, elle avait lancé les trains IDTGV. Il est certain que la multiplication de concepts ou d'appellations rendait les clients un peu perplexes, perdus aussi.

À LIRE : [La SNCF et la promesse de « l'InOui »](#)

Aujourd'hui, la compagnie ferroviaire réalise ce que toute entreprise devrait faire : effectuer un ménage régulier des produits et des marques qu'elle a multipliés au cours des années. Il y aura donc Ouigo, qui est de la grande vitesse mais une alternative bon marché au TGV classique, et puis ce TGV traditionnel... qui n'avait pas de nom jusqu'ici. Dorénavant, ce sera bien plus lisible.

La SNCF promet une amélioration du service. Est-ce une précaution face à l'ouverture programmée de la concurrence ?

Arnaud Aymé : Bien entendu et c'est même une évolution vitale pour la compagnie. La concurrence future se prépare dès aujourd'hui. Car si l'on évoque une ouverture à la concurrence du trafic des grandes lignes domestiques vers 2020 ou 2021, la concurrence des autres modes de transport, encore une fois, est déjà présente.

Désormais, la grande vitesse et le voyage en sécurité ne suffisent plus à retenir la clientèle et le modèle économique de la grande vitesse souffre d'un effet de ciseaux. Pour faire face aux nouveaux modes de mobilité, tels le covoiturage ou les autocars, la compagnie ferroviaire a dû multiplier les petits prix, faisant ainsi baisser les recettes unitaires. Mais d'un autre côté, les coûts des péages ferroviaires ne cessent de monter et représentent jusqu'à 40 % du prix d'un billet.

Pour garder ou attirer les voyageurs, il faut donc améliorer le service et notamment la personnalisation qu'attendent les voyageurs. Cela ne touche d'ailleurs pas que le transport : on le voit dans l'hôtellerie aussi par exemple. Mais cette amélioration passe aussi par une évolution en interne. Des milliers d'agents se forment aujourd'hui à cette nouvelle culture du service. La concurrence future se prépare dès aujourd'hui.

La concurrence peut-elle vraiment jouer sur la grande vitesse ?

Arnaud Aymé : Oui, ce sera un marché attractif. On peut penser que Thello, contrôlé par la compagnie italienne Trenitalia, qui opère aujourd'hui des trains classiques vers l'Italie, pourrait être bien placé. La Deutsche Bahn, qui s'est déjà montrée intéressée pour emprunter le tunnel sous la Manche, pourrait aussi être attirée par certaines lignes, notamment du nord de la France.

Le problème, c'est que toutes les lignes ne seront pas aussi attractives. Aujourd'hui, certaines sont rentables comme Paris-Lyon ou Paris-Lille justement. Mais moins rentables qu'autrefois. En revanche, d'autres liaisons, notamment des transversales, étaient déjà déficitaires et le deviennent davantage.

Actuellement, la SNCF a le monopole de la grande vitesse domestique et peut profiter d'une péréquation. Les lignes les plus rentables servent à opérer les autres.

Si demain, les lignes les plus rentables sont soumises à la concurrence mais que la SNCF doit continuer seule d'assumer les lignes déficitaires, cela risque de lui poser un grave problème financier.

Recueilli par Michel Waintrop