

**LA DEREGLEMENTATION  
DU TRANSPORT  
PAR AUTOCAR  
EN GRANDE-BRETAGNE**

*Enquête de Philippe DOBY*

***Opération Jeunes Europe***

*Sous la direction de Michel HOUEE*

**MINISTERE DES TRANSPORTS ET DE LA MER**

**OBSERVATOIRE ECONOMIQUE ET STATISTIQUE DES TRANSPORTS**  
55, rue Brillat Savarin 75 013 PARIS  
Tél. 45 89 89 27

Télécopie 45 88 48 01

Novembre 1988

***La déréglementation du transport par autocar  
en Grande Bretagne.***

*Dans un domaine - celui du transport intérieur par autocar à longue distance - où la question se pose actuellement en France de l'émergence d'une offre sur certaines relations - voire de sa constitution en réseau à moyen terme -, il était particulièrement intéressant de tirer les enseignements de l'expérience européenne la plus significative : la déréglementation britannique.*

*Il faut certes se garder de transpositions hasardeuses : la réactivation d'une demande, même en fort déclin, n'équivaut pas au lancement d'un produit nouveau puisqu'actuellement quasi absent du marché français ; et l'offre ferroviaire française - avec sa composante TGV - ne peut se comparer à la situation des British Railways en 1980.*

*Tout autant doit-on éviter une interprétation simpliste des effets de la déréglementation : pas plus qu'en France la réglementation ne peut expliquer à elle seule un déclin dont la diffusion de la voiture particulière a été largement responsable ; de même qu'à l'inverse le bilan de la déréglementation n'est pas totalement favorable aux usagers, la guerre tarifaire conduisant à l'abandon de lignes correspondant à un certain potentiel de captifs, et favorisant la reconstitution dans un 2ème temps de situations d'oligopole par éviction de nombre de petits opérateurs privés.*

*Il n'en reste pas moins que ce rapport apporte un éclairage enrichissant à la problématique française actuelle.*

*Michel HOUEE*

**LA DEREGLEMENTATION  
DES TRANSPORTS REGULIERS PAR  
AUTOCAR A LONGUE DISTANCE  
EN GRANDE-BRETAGNE.**

**CONCURRENCE RAIL-ROUTE**

Philippe DOBY

30 Juin 1988

Ecole Nationale des Travaux Publics de l'Etat

# TABLE DES MATIERES

---

	<u>PAGES</u>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>1</b>
<b>I - LA SITUATION AVANT LA DEREGLEMENTATION.....</b>	<b>3</b>
1-1. La loi sur les transports de 1930.....	3
1-2. L'évolution des transports réguliers par autocarjusqu'en 1980.....	5
1-3. La structure du marché des transports routiers de voyageurs en 1980...	10
1-4. La place de l'autocar dans les déplacements à longue distance.....	12
<b>II - L'EXPERIENCE DE LA DEREGLEMENTATION.....</b>	<b>13</b>
2-1. La déréglementation et ses objectifs.....	13
2-2. Le développement de la concurrence.....	14
2-3. La compétition entre National Express et les indépendants.....	17
2-4. Les problèmes rencontrés par les indépendants.....	19
2-5. Les services hauts de gamme.....	21
2-6. L'évolution de l'offre.....	24
2-7. L'évolution des tarifs.....	27
<b>III - LA REPONSE DE BRITISH RAILWAYS.....</b>	<b>31</b>
3-1. Les premières réactions.....	31
3-2. L'extension de la réponse du rail et ses conséquences.....	34
<b>IV - CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE.....</b>	<b>38</b>
4-1. L'enquête auprès des usagers.....	38
4-2. Profil des usagers.....	38
4-3. Caractéristiques des déplacements.....	39
4-4. Choix modal.....	41
4-5. Elasticité de la demande.....	44
<b>V - ELEMENTS SUR LA RENTABILITE DES SERVICES.....</b>	<b>46</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>48</b>

## INTRODUCTION

Aujourd'hui, dans de nombreux pays d'Europe, le transport régulier\* de voyageurs par autocar est un domaine strictement réglementé. Par exemple, en France, la coordination entre modes de transports est le principe de base qui, depuis longtemps, conditionne la création de tels services. Historiquement, la suppression progressive de lignes ferroviaires secondaires, très nombreuses avant la guerre, a contribué au développement des services réguliers d'autocar en tant que moyen de substitution au rail. A présent, ceux-ci se résument essentiellement au ramassage scolaire ou aux liaisons domicile-travail, sur de moyennes distances. A l'échelon régional, le transport régulier par autocar joue également un rôle complémentaire de celui du rail, car il permet de répondre avec souplesse à la demande lorsque l'offre des chemins de fer s'avère insuffisante.

Quoi qu'il en soit, dans les rapports qui existent entre les transports par rail et par route, la SNCF joue bien souvent un rôle central dans les discussions, et de son intérêt propre dépend la plupart du temps l'ouverture ou non de services routiers. Ainsi, en matière de transports à longue distance, le rail occupe une position privilégiée, et à part quelques exceptions récentes dans le Sud de la France, toutes les demandes d'initiative privée visant à ouvrir une ligne régulière directe par autocar concurrente du rail ont été refusées.

Par contre, pour les transports réguliers internationaux, la situation est différente. En effet, les sociétés de chemins de fer européennes ne forment pas un bloc uni face à la concurrence routière, et de nombreuses lignes régulières existent, parfois exploitées par des groupements de compagnies d'autocar qui mettent leurs ressources en commun. La création du marché unique européen est attendue par beaucoup de compagnies qui espèrent développer plus facilement leur activité en dehors de leurs frontières. Toutefois, contrairement aux transports de groupe qui seront plus ou moins complètement libéralisés, les transports réguliers par autocar sont susceptibles de ne pas connaître les mêmes changements, compte tenu de l'état actuel des projets de réglementation européenne dans ce domaine.

Chaque ressortissant de la communauté pourra certes aisément exploiter des lignes régulières internationales à partir de son pays ou d'un autre de l'Europe communautaire, mais rien n'indique encore que le cabotage, donc l'exploitation d'une ligne régulière à l'intérieur d'un même pays, sera admis là où auparavant, la réglementation nationale l'interdisait ou du moins contribuait à l'empêcher.

---

\* Les services réguliers sont ceux qui assurent le transport de personnes effectué selon une fréquence et sur une relation déterminées, les personnes pouvant être prises et déposées à des arrêts préalablement fixés.

Se créera alors une situation paradoxale, où ce qui sera permis au niveau de l'Europe tout entière, risquera de ne pas l'être à l'échelle d'un pays. Par exemple, si les réglementations intérieures britanniques et françaises demeurent en l'état, un transporteur français pourra, dans le cadre de ses services internationaux avec la Grande Bretagne, y prendre puis y déposer des passagers sur une liaison intérieure. Par contre, l'inverse ne sera pas possible, et son collègue d'outre-Manche ne pourra prendre des passagers en France qu'à la seule condition de les déposer en dehors de nos frontières. Certainement, ce genre de situation peut devenir embarrassant pour les autorités compétentes de notre pays et, par conséquent, il est raisonnable d'envisager un éventuel relâchement de la protection systématique du rail, face à la concurrence des services réguliers par autocar à longue distance.

Actuellement, l'expérience française, très limitée dans ce domaine, ne permet pas de dire si une telle concurrence serait ruineuse pour le rail, ou bien si, au contraire, son effet motivant conduirait à une amélioration des services et à plus de choix pour les usagers. C'est pourquoi il est intéressant de se pencher sur des expériences de ce type qui ont pu être menées à l'étranger.

Tout près de nous, en Grande Bretagne, une déréglementation des transports routiers de voyageurs à longue distance a été entreprise en 1980 et a conduit à des situations de concurrence inter et intra-modales. La situation britannique qui fait l'objet de ce travail est intéressante à plus d'un titre :

- Elle permet de savoir quels sont les enjeux pour chaque mode de transport, quelles stratégies ont pu être adoptées afin de faire face à la concurrence et si leurs effets ont été bénéfiques aux compagnies, mais aussi aux usagers.
- Le secteur routier, traditionnellement développé en Grande Bretagne, avait connu avant la déréglementation la création d'un grand secteur public qui, dans le domaine des transports réguliers, bénéficiait d'une solide expérience. Dans la concurrence entre compagnies d'autocar qui a suivi, les facteurs intervenant dans la réussite des services réguliers ont pu ainsi être mis plus facilement en évidence.

Cela nous renseigne également sur l'évolution probable que connaîtra le secteur du transport régulier par autocar dans la compétition qui s'annonce.

## I - LA SITUATION AVANT LA DEREGLEMENTATION

La déréglementation intervenue en 1980 a mis fin à un demi siècle de régulation et de coordination des transports routiers de voyageurs à longue distance en Grande Bretagne.

Pendant cette période, la réglementation a joué un rôle déterminant sur l'évolution du marché des transports par autocar, à travers notamment son pouvoir sur les conditions de concurrence entre les exploitants, mais également avec le rail.

### 1-1. La loi sur les transports de 1930

Avant 1930, la souplesse de la réglementation en vigueur, ainsi que le progrès de la technique automobile, avaient conduit à la création de services réguliers d'autocar bon marché, en concurrence avec les lignes ferroviaires, parfois sur de très longues distances.

Ainsi, les chemins de fer choisissaient parfois d'investir dans les compagnies de transports routiers afin de tirer profit de cette nouvelle activité et d'imposer une coordination entre les services plutôt que leur confrontation.

Toutefois, la compétition très vive qui s'était développée à l'échelon local étant jugée coûteuse pour la collectivité et parfois dangereuse pour les usagers, il fut décidé d'y mettre un terme par une nouvelle loi sur les transports routiers (Road Traffic Act 1930).

Cette loi distinguait quatre types d'activités au sein des transports routiers de voyageurs :

- les transports locaux réguliers et à arrêts fréquents (transports urbains et de ramassage);
- les services réguliers express, exploités sur de plus longues distances avec moins d'arrêts et à une vitesse moyenne plus élevée ;
- les services touristiques, excursions et voyages organisés ;
- les services de location privée, destinés aux groupes, pour les loisirs, le travail, etc...

La distinction entre services réguliers locaux et express s'effectuait en fonction du tarif minimum payé par l'utilisateur : au-delà d'une certaine somme (équivalent à un trajet d'au moins environ 15 km), le service était classé dans la catégorie express.

Chaque service était soumis à deux types de contrôles réglementaires, d'ordre qualitatif et quantitatif :

- Les contrôles qualitatifs étaient destinés à assurer un haut niveau de qualité et de sécurité. Ainsi, les véhicules étaient soumis à des vérifications annuelles et leur conformité aux normes de sécurité donnait lieu à la délivrance d'une licence (Public Service Vehicle License).

Outre la nécessité pour le conducteur d'avoir un permis particulier, la capacité de l'entrepreneur à exploiter un service public était également évaluée, tenant compte de ses compétences, de sa capacité financière et une licence d'exploitant lui donnait le droit d'utiliser un nombre spécifié de véhicules.

- Les contrôles quantitatifs présentaient quant à eux un caractère beaucoup plus restrictif et subjectif :

Il devenait nécessaire d'obtenir une licence (Road Service License) afin de pouvoir exploiter une nouvelle ligne ou d'en modifier les caractéristiques. Ainsi, tous les services sauf ceux de location devaient désormais recevoir une autorisation, portant aussi bien sur la définition de la ligne, l'itinéraire emprunté, les points d'arrêts, que sur les tarifs ou les horaires.

Dans chaque région, le gouvernement a donc nommé des commissaires des transports qui avaient la charge d'examiner les demandes et le cas échéant d'accorder les autorisations.

Le rôle du commissaire était de coordonner les services routiers entre eux, de même qu'avec le rail, et au vu des besoins de transports publics dans sa région, d'éliminer les demandes de services inutiles ou supposés non rentables.

Très souvent, les entreprises concurrentes et notamment, les chemins de fer, protestaient contre ces demandes, invoquant l'affaiblissement des services existants que ne manquerait pas d'occasionner l'introduction de nouveaux services concurrents.

De plus, un préjugé défavorable existait d'entrée à l'égard de la compagnie qui présentait une demande car celle-ci devait faire la preuve que son nouveau service n'allait pas à l'encontre de l'intérêt public.

Dans ces conditions, les demandes d'ouverture de nouveaux services réguliers étaient souvent rejetées et la réglementation a conduit à une situation où chaque exploitant bénéficiait d'un monopole sur sa ligne. Par contre, les services d'autocars préexistants sont restés en concurrence avec le rail, même si leur évolution ultérieure a été rendue très difficile par la réglementation.

## 1-2. L'évolution des transports réguliers par autocar jusqu'en 1980

Dans les années 60, la profession comptait une multitude de petites compagnies pouvant aussi bien exploiter des services urbains qu'express : 350 compagnies seulement avaient plus de 20 véhicules, sur un total de plus de 4 000 compagnies.

Toutefois, peu de concurrence se développait entre ces compagnies, à cause essentiellement de la réglementation, mais aussi parce qu'elles étaient peu nombreuses à être indépendantes. En effet, suite aux nationalisations de l'après guerre, la moitié, dont les plus importantes, appartenait soit aux autorités locales, soit à l'État, et un grand groupe industriel (British Electric Traction) en possédait par ailleurs 15%.

Aussi, en 1969, la fusion de ces sociétés conduisit à la création de deux groupes nationalisés : National Bus Company (NBC) en Angleterre, et Scottish Bus Group (SBG) en Ecosse. Les transports urbains et locaux constituaient l'activité principale des filiales de ces nouveaux groupes qui exploitaient par ailleurs des lignes régulières ainsi que des services d'excursions. Jusqu'en 1972, elles le firent sous leur propre nom qui, petit à petit, s'était fait une réputation au niveau local. Cette année-là, NBC décida que son réseau de lignes régulières, qui comptait alors 1 500 destinations, serait plus efficace s'il était exploité sous une marque commune "National Express". Le réseau comptait en effet de nombreuses grandes lignes, vers Londres notamment, qui toutes exploitées sous des noms différents rendaient impossible toute tentative de coordination commerciale.

La première mesure à être prise fut de repeindre tous les autocars assurant ces services dans une livrée blanche commune. Cette mesure préalable permettrait de présenter au public un réseau unifié et de supprimer la confusion qui existait lorsque les gens se retrouvaient face à une multitude de services différents n'ayant apparemment aucun lien ni aucune coordination entre eux.

Jusqu'en 1979, les lignes régulières à longue distance et les services touristiques seront gérés ensemble, avant de donner lieu à la création de deux sociétés distinctes, National Holidays pour les excursions et le grand tourisme et National Express, qui jusque là n'était qu'une marque commerciale.

Cette dernière se chargerait désormais de la planification et de la commercialisation des services réguliers, ainsi que de la publication d'horaires annuels. Toutefois, son rôle s'arrête là : National Express ne possède qu'un nombre très limité de véhicules (4 au total) lui permettant d'avoir une licence d'aptitude, et confie l'exploitation des services en sous-traitance aux filiales de la NBC qui en supportent les risques, chacune sur sa ligne.

Malgré cette réorganisation destinée à apporter un nouveau dynamisme aux services réguliers de transports de voyageurs, les résultats enregistrés au cours des années 70 ont connu une baisse régulière, qui s'est même amplifiée pendant les quelques années qui ont précédé la déréglementation. Toutefois, cette tendance n'est pas spécifique à ce secteur de l'activité, et depuis 1950, les transports publics ont connu en Grande Bretagne une diminution constante de leur activité.

Cette diminution a été impressionnante pour les transports publics routiers, dont le trafic exprimé en voyageurs.km est passé de 82 milliards à 42 milliards trente ans plus tard, et seulement marginale pour les chemins de fer qui ont enregistré une baisse inférieure à 3 %.

A l'opposé, les taux de motorisation augmentant considérablement à partir de la fin des années 50, l'utilisation de la voiture particulière connut pendant la même période une véritable explosion, passant de 33 milliards de voyageurs.km à 262 milliards en 1980. La voiture qui constituait le mode de transport le plus pratique pour les déplacements de la famille, le week-end, l'été vers les stations balnéaires contribuera en partie à la diminution de la demande des services réguliers à longue distance.

Toutefois, il est probable que la diminution de trafic observée soit davantage due aux restrictions imposées par la réglementation qu'à l'augmentation du rôle joué par la voiture particulière. La réglementation, avec ses contraintes de régulation, pouvait aussi bien protéger l'exploitant de ses concurrents que l'empêcher de développer son activité, pour les mêmes raisons, vis-à-vis du rail notamment.

Chaque exploitant bénéficiait en pratique d'une protection quasiment absolue contre la concurrence d'autres compagnies, et par suite, peu d'efforts étaient faits en vue d'améliorer la qualité des transports. Cela a contribué à donner de l'autocar l'image d'un mode de transport bon marché certes, mais aussi peu confortable.

Par ailleurs, contrairement à beaucoup de pays d'Europe, l'histoire des transports routiers de voyageurs en Grande Bretagne avait été telle qu'un bon nombre de services réguliers entraient en compétition avec le rail.

Alors que la durée des trajets par le train diminuait au fil des années du fait des améliorations de la technique et notamment lors de l'introduction pendant la deuxième moitié des années 70 sur certaines lignes de trains rapides (High Speed Train - HST - vitesse de pointe

200 km/h), les transports réguliers par autocar en Grande Bretagne faisaient toujours l'objet de limitations strictes, allant à l'encontre de l'amélioration de leur qualité de service.

Sur les lignes Londres-Birmingham, ou Londres-Manchester par exemple, une petite partie des services était exploitée en liaison directe sur l'autoroute, et de ce fait, entraînait en concurrence avec le réseau interurbain (Intercity) de British Rail. Toutefois, les résultats observés étaient très décevants : sur la ligne Londres-Birmingham, la comparaison à l'aide d'un simple modèle gravitaire avec la ligne Londres-Edimbourg indiquait que les trafics étaient très inférieurs à ce qu'ils auraient dû être, compte tenu de la proximité de Londres et de la taille de la ville desservie. La demande potentielle existait bien, mais il n'était pas possible de la satisfaire compte tenu du nombre de départs limité à quatre par jour dans chaque sens, que ne permettait pas de dépasser l'exercice de la régulation.

Les autres services n'empruntaient pas l'autoroute et la multitude des arrêts situés au niveau des villes intermédiaires allongeait considérablement la durée du trajet de manière très dissuasive pour l'usager.

Ainsi, l'autocar était plus complémentaire du rail que concurrent, allant dans les zones mal desservies par le rail, et ailleurs, par le faible niveau et la modeste qualité de ses services, il ne retenait qu'une clientèle sensible aux prix, inférieurs de 25 à 50 % à ceux du rail, qui depuis longtemps ne menait pas de politique tarifaire incitative à l'égard de cette partie de la clientèle (étudiants, personnes âgées).

L'autocar occupait une part relativement faible (9-10 %) du marché des transports publics de voyageurs à longue distance, parfois un peu plus là où le rail était moins performant.

Un autre exemple illustrant les niveaux de service de l'autocar avant la déréglementation est celui des services reliant Londres au Sud- Ouest de l'Angleterre. Sur les lignes Londres-Bristol, Londres-Plymouth, les temps de parcours du rail étaient dans les années 70 inférieurs de moitié à ceux de l'autocar. Malgré cela, les services réguliers empruntant la route continuaient à desservir un grand nombre de sites ; sur deux services journaliers seulement que comptait la ligne Londres-Plymouth, l'un via Bristol ne mettait pas moins de 8 heures pour effectuer 350 km. L'ouverture d'une autoroute ne fut que partiellement saisie, et l'écart entre la route et le rail se creusa encore lors de l'introduction en 1979 par British Rail de trains rapides.

Les véhicules utilisés n'offraient ni toilettes ni facilité de restauration, ce qui demandait de fréquents arrêts, réduisant notablement la performance du service.

Dans ce contexte, l'activité des transports réguliers à longue distance n'a cessé de décroître, avec une tendance accrue entre 1975 et 1980.

Alors que les transports publics routiers dans leur ensemble connaissaient une baisse de 17 % de leur activité, la fréquentation des services réguliers à longue distance effectua une chute de 35 % en 5 ans (voir tableau 1). Pendant cette même période, les chiffres reflètent la tendance à l'augmentation des tarifs, assez sensible en 1980, visant à limiter les pertes.

Tableau 1

ANNEE	1975	1976	1977	1978	1979	1980
<u>Nombre de déplacements</u> (en millions)						
Tous services (urbains, réguliers, excursions, location privée)	8 168	7 797	7 505	7 305	7 100	6 783
Services réguliers à longue distance	23	21	19	15	15	15
dont National Express	13	12	11,7	10,7	10,4	9,2
<u>Nombre de véhicules.km</u> (en millions)						
Services réguliers	151	140	130	110	105	105
<u>Recettes perçues</u> (en millions de £)		39,6	40,1	35,3	39,0	47,2
<u>Service Intercity voyageurs.km</u> (en milliards)		10,7	11,7	12,2	12,6	12,1

Source : "Transport Statistics Great Britain - 1976-1986"  
 Rapport d'activité de NBC

Cette baisse de fréquentation des services réguliers s'explique en partie par la récession mais surtout par les récents développements de British Rail en matière de politique tarifaire.

Les gouvernements successifs de la Grande Bretagne ont toujours estimé que les services interurbains de voyageurs ne devaient pas être subventionnés, et depuis 1977, British Rail doit équilibrer par ses recettes la totalité des charges relatives aux services Intercity (dont les coûts d'infrastructures). Afin d'atteindre cet objectif, British Rail a adopté une stratégie de segmentation

du marché en introduisant une gamme de tarifications sélectives destinées à capter une clientèle jusque là peu attirée par les prix très élevés du rail (parmi les plus chers d'Europe).

Ainsi, un système de cartes (Railcards) fut introduit, permettant à une partie bien déterminée de la clientèle, les étudiants et les personnes âgées, de bénéficier de réductions sur les tarifs. Sur certaines grandes lignes, des tarifs économiques (Big City Saver Fares) furent également introduits, élargis cette fois à toute la clientèle. Cette dernière mesure a été accompagnée de restrictions d'utilisation, quant au jour et à l'heure de la journée, afin de ne pas interférer avec la clientèle payant le plein tarif et d'utiliser la réserve disponible de places offertes pendant les heures creuses. Le but de ces mesures, dans une situation de relative sécurité du rail face à la concurrence routière, était à partir de la somme que chacun était prêt à dépenser pour effectuer son voyage en train, de tirer un maximum d'argent de la plus grande partie possible de la population.

Par suite, en touchant la clientèle traditionnelle de l'autocar, ces mesures ont également contribué à lui en retirer une partie, alors que la réglementation, à travers ses contrôles sur les tarifs et les horaires, ne permettait pas aux exploitants de réagir, ou si elle le permettait, les négociations prenaient tellement de temps que la contremesure perdait énormément de son efficacité.

### 1-3. La structure du marché des transports routiers de voyageurs en 1980

Avec 60 % de la flotte, le secteur public domine le marché. Dans les grandes villes de province, les autorités organisatrices régionales (Public Transport Executives, PTE's) exploitent les services urbains et locaux, de même que le London Transport Executive pour la capitale. L'activité du secteur nationalisé (NBC, SBG) est également essentiellement tournée vers les transports urbains. A la différence des autres sociétés publiques, NBC effectue des transports réguliers interurbains à longue distance, par l'intermédiaire de National Express qui occupe une place prépondérante sur le marché (60 % des déplacements).

Tableau 2 : Composition de la flotte de véhicules en 1980  
 (84 pour le nombre de sociétés d'exploitation)

	Nb de sociétés exploitantes	Nb de véhicules	% de véhicules
Secteur nationalisé : NBC, SBG.....	59	19 600	28
London Transport Executive et PTE's dans les villes de province.....	8	15 200	21
Autorités locales.....	49	5 300	8
Secteur privé.....	5 688	30 800	43
Total.....	5 804	70 900	100

Source : "Transport Statistics Great Britain" - 1976-1986

Le secteur privé, comptant 40 % des véhicules, est constitué par une multitude de petites entreprises qui, à l'opposé du secteur public, sont très peu concernées par les transports urbains (elles effectuent moins de 8 % du trafic). Par contre, il exploite traditionnellement pratiquement tous les services d'excursions et de voyages organisés (90 %), chacun à partir de sa région d'origine. De même, plus de 90 % des services de location privée, qui ne nécessitent pas d'autorisation, sont exploités par des compagnies privées, qui se trouvent ainsi à l'abri des contraintes réglementaires et de leurs conséquences.

Dans le domaine des lignes régulières à longue distance, les indépendants exploitent 40 % des services (voir le tableau 1) ; toutefois, la plupart de ces services sont saisonniers, l'exemple

typique étant celui de liaisons établies les week-ends pendant les mois d'été, vers les sites touristiques. Très peu de compagnies exploitent des services permanents. La raison essentielle à cela est que la plupart des indépendants ne disposent pas de moyens suffisants pour faire connaître leurs services en dehors de leur région d'origine. Les services les plus rentables sont ceux qui joignent une grande ville et notamment Londres, là où il est quasiment impossible de toucher le public, à moins de disposer d'installations fixes ou de contacts auprès d'agences de voyage, ce qui est rarement le cas des exploitants indépendants. La difficulté peut être contournée en passant des accords avec National Express qui dispose à travers le pays d'un ensemble complet de points de vente et de gares routières auxquelles elle est la seule à pouvoir accéder (la plus grande est Victoria Coach Station à Londres).

Avant la déréglementation, National Express était en outre la seule compagnie à présenter un réseau étendu sur tout le territoire, offrant de larges possibilités de connexion entre les différentes lignes.

#### 1-4. La place de l'autocar dans les déplacements à longue distance

La dernière enquête sur les déplacements de plus de 40 km, qui date de 1980, indique la faible part du marché occupée par les services réguliers express face à la domination de la voiture particulière (78 %) et comparativement, du train.

Tableau 3 : Déplacements de plus de 40 km

Moyen de transport	% des déplacements
Voiture (conducteur).....	52
Voiture (passager).....	26
Train.....	14
Autocar excursions / location privée.....	5
Autocar services réguliers	2
Air.....	1

Les pourcentages varient en relation avec la force de chaque mode, d'un itinéraire à l'autre et en fonction de la distance. L'autocar (tous types de services confondus) occupe une part plus importante du marché, avec 10 % des déplacements, sur les distances comprises entre 120 et 300 km bien qu'elle reste toujours inférieure à celle du rail.

Dans le domaine des lignes régulières à longue distance, concurrentes des services Intercity, l'autocar occupait de même peu de temps avant la déréglementation, une faible part du marché des transports publics de voyageurs (car + train) se situant souvent autour de 10 %, parfois plus (25 % dans des cas extrêmes). Cette situation était le résultat d'une dégradation progressive de l'activité des compagnies de transport par autocar, dont les causes ont été évoquées.

Malgré l'existence d'un réseau développé et la présence d'une société nationale dominante, ce type de transport, dont le faible niveau de qualité réduisait l'étendue de sa clientèle, demeurait mal connu. Aussi, la déréglementation, qui allait introduire la libre concurrence entre exploitants routiers mais aussi entre ceux-ci et le rail, ouvrirait de nouvelles perspectives de développement pour l'activité.

## **II - L'EXPERIENCE DE LA DEREGLEMENTATION**

### **2-1. La déréglementation et ses objectifs**

Dans son programme électoral de 1979, le parti conservateur manifestait son intention d'assouplir le système de régulation, en accordant plus d'autorisations d'exploitation et plus de liberté des prix, afin de permettre à de nouveaux services locaux ou interurbains de se développer, et d'encourager de nouveaux exploitants à entrer sur le marché.

Dans ce domaine comme dans bien d'autres de l'économie, l'objectif était de supprimer les restrictions bureaucratiques, de manière à encourager la concurrence et une meilleure utilisation des ressources.

Avant d'engager une procédure de libéralisation totale des transports publics en 1986, accompagnée notamment de la privatisation du secteur public, un premier pas a été franchi avec la loi sur les transports de 1980 (Transport Act 1980), qui a mis un terme aux restrictions quantitatives pour tous les services de plus de 50 km. Etaient concernés par cette mesure les services d'excursion et les services réguliers express.

La définition des services express, basée sur le prix minimum de 21 pence payables par l'utilisateur, a été remplacée par une autre, plus réaliste, indiquant que la ligne devait s'étendre sur une distance d'au moins 50 km, mesurée en ligne droite. Cette redéfinition a eu pour effet immédiat de déclasser un grand nombre de lignes, et d'apporter plus de cohérence à la notion de service régulier (express) à longue distance.

Désormais, les compagnies désirant exploiter des services entrant dans cette catégorie n'auraient plus besoin de licence de service routier (RSL) et les conditions d'exploitation de ces services (itinéraires, horaires, tarifs) ne seraient par conséquent plus soumises à aucune autorisation préalable. La seule contrainte subsistante était de prévenir le commissaire des transports, 21 jours avant l'ouverture d'un service ou la modification de ses caractéristiques.

Le ministre des transports résumait les objectifs principaux de la déréglementation en trois points :

- supprimer les restrictions bureaucratiques,
- assurer à tous ou presque un meilleur accès aux transports publics,
- offrir un maximum de choix à l'utilisateur en facilitant la concurrence.

Le premier point a été réalisé d'emblée par la mise en application même de la déréglementation. L'usager qui se trouve au centre des préoccupations devait ensuite y gagner, grâce d'une part à la stimulation du secteur privé et de sa capacité d'innovation, et d'autre part à la concurrence entre ce secteur et les compagnies nationales susceptibles de conduire à un plus grand choix pour l'usager, et à une plus grande efficacité du secteur public qui, jusque là, était déficitaire.

L'introduction de la loi a naturellement entraîné des discussions : il lui a souvent été opposé les caractéristiques traditionnelles de la réglementation, à savoir :

- un niveau de sécurité assuré,
- des économies d'échelle réalisées par les grandes compagnies nationales. Il serait inutile et ruineux de partager un marché alors qu'une seule compagnie peut à elle seule le satisfaire à meilleur prix.

A l'opposé, d'autres voyaient dans la déréglementation un moyen d'obliger le grand secteur public à améliorer sa productivité et à maîtriser ses coûts si, à long terme, il voulait faire face à la concurrence, alors qu'une structure de monopole ne l'incitait pas à cela, pas plus qu'à développer des produits et des services plus proches des besoins de l'usager.

En réponse aux craintes d'assister à une dégradation de la sécurité du transport par autocar après la déréglementation, un renforcement des contrôles qualitatifs a été introduit .

## **2-2. Le développement de la concurrence**

La libéralisation des transports réguliers à longue distance a dans un premier temps remporté un grand succès si l'on considère le grand nombre de services qui ont été lancés dès les premiers jours qui ont suivi la mise en application de la loi, par des exploitants indépendants à la conquête d'un marché jusque là dominé par la compagnie National Express. Ce sursaut d'activité a eu un grand retentissement et a certainement beaucoup conditionné l'évolution ultérieure de l'activité des transports réguliers. Toutefois, il convient d'en préciser la nature et de replacer ce phénomène dans son contexte. A partir des notifications d'intention d'ouvrir ou de modifier un service qui demeuraient obligatoires, il a été estimé que la première année, 96 services réguliers exploités tout au long de l'année ont été créés par des exploitants indépendants, seulement 11 la deuxième année, et 24 la troisième. Il apparaît en fin de compte qu'au bout de trois ans de déréglementation, la position de leader de National Express n'a pas été ébranlée, comme l'avait envisagé le gouvernement , d'autant moins que sur les 138 services créés par le secteur privé, seulement 42 étaient des services quotidiens, soit moins que pour la compagnie nationale qui en a ouvert 54 pendant la même période. L'expansion de l'activité du secteur privé qui a été observée, a été en fait

essentiellement relative aux services saisonniers effectués pendant les week-ends d'été. En effet, 450 services réguliers saisonniers ont été créés pendant les trois années qui ont suivi la déréglementation, soit 70 % du total.

En outre, si l'on compare le nombre de services réguliers aux quelques 5 500 compagnies que comptait le secteur privé en 1980, il apparaît que peu d'entreprises ont répondu à l'incitation de la déréglementation. On peut expliquer la faible implication des entreprises privées dans le marché par leur relative inexpérience dans le domaine des services réguliers. Une enquête effectuée en 1978 indiquait en effet que 88 % d'entre elles n'effectuaient pas du tout ce type d'opérations, et lorsque c'était le cas, il s'agissait essentiellement de services d'été. De nombreux entrepreneurs ont également hésité à entrer dans la compétition, par méfiance à l'égard du changement qui intervenait, et les mauvais résultats obtenus par certaines compagnies dans la concurrence qui les opposait à National Express en a dissuadé beaucoup d'autres. Le nombre de services créés qui a été cité représente un bilan des opérations qui ont surmonté la concurrence. Parallèlement, plus de la moitié des services qui ont été ouverts par des indépendants ont été supprimés par la suite, à cause en partie de l'inexpérience de leurs exploitants, du manque de structures adéquates, points sur lesquels nous reviendrons, mais aussi et surtout à cause de la réponse de National Express. Le défi lancé par les sociétés indépendantes qui attaquaient son marché a été relevé, notamment en matière de prix. Toutefois, la compagnie nationale ne se trouvait pas uniquement sur la défensive, car une étude de marché (COACHMAP) lui avait permis juste avant la déréglementation de repenser l'organisation de son réseau. Dans l'horaire d'hiver, moins de trois semaines avant le jour de la déréglementation, les services proposés étaient plus rapides et plus fréquents, grâce à une utilisation accrue de l'autoroute sur les grandes lignes, et notamment celles reliant Londres. De nombreux horaires avaient été modifiés, de manière à assurer une meilleure connexion entre les différentes lignes du réseau, et particulièrement à Londres et à Birmingham qui constituent d'importants points nodaux. Par ailleurs, la ligne test Manchester-Londres leur avait permis d'expérimenter avec succès les effets de bas tarifs sur le trafic.

Il est difficile de dire si ces études ont été entreprises afin de devancer la déréglementation et la menace venant des indépendants qui l'accompagnait, ou bien selon une logique normale de réorganisation d'une activité qui, jusque là, avait connu un déclin lent et régulier. Quoi qu'il en soit, ce nouvel atout conférait à National Express un avantage sur ses concurrents qui se sont lancés à l'aventure.

Après une intense période de compétition, caractérisée essentiellement par une guerre des prix entre exploitants privés et compagnie nationale, le succès fut énorme pour National Express qui, en deux mois, avait augmenté son trafic de 54 % par rapport à celui de la même période un an auparavant.

Sur certains itinéraires, la croissance a été exceptionnelle, comme par exemple sur la ligne Londres-Manchester où une hausse de trafic de 200 % a été enregistrée pendant les deux premières années. Ces hausses se sont produites en majorité sur les lignes principales entre Londres et la province, là où l'amélioration de l'offre et les réductions de tarif avaient été les plus sensibles.

Mais au-delà de la concurrence exercée par les exploitants indépendants qui visait à conquérir des parts du marché de l'autocar existant, l'expansion de l'activité de National Express s'est produite au détriment du marché ferroviaire, jusque là relativement protégé.

Après avoir pris conscience de la nouvelle menace que représentait la route pour eux, les chemins de fer ont entrepris quelques expériences de réduction partielle des tarifs qui se sont avérées satisfaisantes mais ce n'est qu'au début de 1982 qu'une tarification similaire a été développée au niveau national. La compétition entre exploitants routiers, et la baisse tarifaire qui en a découlé, aura servi de déclic à une concurrence de plus grande ampleur que la précédente, cette fois avec le rail, qui malgré tout aura mis près de 15 mois à opposer une réponse générale. Pendant cette période, le fossé s'est creusé entre les prix des services réguliers de l'autocar et ceux du rail, d'autant plus qu'immédiatement après la déréglementation, les tarifs ferroviaires avaient été augmentés de 22 %, marquant de toute évidence une certaine indifférence à l'égard de la déréglementation des transports routiers.

Dans ces conditions, l'activité de National Express a connu une hausse spectaculaire de plus de 50 % en deux ans, d'autant plus remarquable qu'elle contrastait avec la baisse qui avait prévalu avant la déréglementation.

Tableau 4 : Evolution de l'activité des transports publics interurbains

Année	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Nombre de déplacements (en millions)						
Services réguliers à longue distance	15	15	17	18	17	17
dont National Express	10,4	9,2	12	14	13,3	14,8
Services intercity voyageurs . km (en milliards)	12,6	12,1	11,8	11,4	12,3	12,8

Source : "Transport Statistics Great Britain - 1976-1986"  
 Rapports d'activité de NBC

Les chiffres concernant l'activité du rail marquent une baisse qu'il faut toutefois également imputer aux grèves qui ont touché le secteur ferroviaire en 1982 et à la récession, qui se manifeste au niveau des voyages pour motif professionnel.

### **2-3. La compétition entre National Express et les indépendants**

La plupart des compagnies indépendantes qui ont décidé d'entrer dans le marché, n'avaient pas d'expérience dans l'exploitation tout au long de l'année de services réguliers à longue distance, et les services qu'elles proposaient, dans le domaine des excursions, de la location, s'adressaient à une population locale. Dans ces conditions, les nouveaux services réguliers à être créés reliaient bien souvent la ville où était implantée la compagnie, à Londres, qui était la destination susceptible de générer le plus de demande. Il s'agissait bien souvent d'une liaison quotidienne unique avec la capitale, la plus directe possible en utilisant au mieux le réseau autoroutier. L'objectif était d'aller vite, par opposition à la lenteur caractéristique des services d'avant la déréglementation, mais surtout d'être bon marché. En effet, c'est la caractère économique de ce mode de transport qui l'avait rendu populaire auprès d'une clientèle jeune, très sensible aux prix. Les véhicules utilisés étaient d'un niveau standard, du même type que ceux utilisés par National Express.

Les entrepreneurs privés pensaient qu'en offrant des prix suffisamment bas pour que National Express ne puisse pas les soutenir longtemps, des parts de marché pourraient être gagnées. L'idée était simple, et devait en principe conduire à battre la compagnie nationale sur son propre terrain.

Dans le même esprit, six compagnies indépendantes se sont associées pour former "British Coachways", un consortium qui, avant la fin de 1980, s'est étendu à 10 compagnies. Le jour même de la déréglementation, un réseau de 13 lignes centrées sur Londres a été inauguré par le consortium, utilisant l'autoroute à chaque fois que cela était possible (voir carte en annexe). Comme la plupart des indépendants, British Coachways proposait un service standard à des prix très économiques. La tarification se caractérisait en outre par son extrême simplicité. Un aller-retour valait le double du prix d'un aller simple, pour tous sans exception, à l'opposé de la tarification différenciée de National Express et de British Railways. Les prix établis en fonction de la distance étaient également faciles à retenir : un aller simple au départ de Londres coûtait 2 Livres pour Birmingham, 3 pour Nottingham, 4 pour Liverpool, etc..., soit environ moitié moins cher que les prix de National Express.

A titre d'exemple, les prix pratiqués par les différents concurrents sur la ligne Londres-Nottingham le jour de la déréglementation étaient les suivants (en Livres) :

	Aller simple	A. R. dans la journée (Day return)	A. R.
British Coachways..	3	-	6
National Express.....	5	6,20	10,10
British Rail..... (2e classe)	10,70	11,30	19,90

Il a été calculé, à partir d'une évaluation des coûts de production, que les taux de remplissage, compte tenu des prix pratiqués par British Coachways, devaient se situer entre 60 et 85 % afin d'assurer la rentabilité de l'opération. De telles valeurs semblent impossibles à atteindre. Toutefois, immédiatement après la déréglementation, il se peut que les services n'aient pas été exploités à perte : la déréglementation étant intervenue au mois d'octobre pendant la période creuse pour l'activité des indépendants, la sous-utilisation des véhicules et du personnel à cette époque implique de faibles coûts marginaux. Ainsi, sans que cela ait été clairement explicité, les tarifs initiaux ont pu constituer une offre promotionnelle destinée à prendre de la clientèle à National Express, avant d'augmenter les prix lors du retour de la saison haute.

Face à cette menace, la réponse de National Express ne s'est pas faite attendre, et moins d'une semaine après le lancement du réseau de British Coachways, la compagnie nationale alignait ses prix sur ceux de ses concurrents. L'introduction de ses nouveaux tarifs (Beeper Fares) ne s'est en outre pas seulement limitée aux liaisons concurrentes de British Coachways : 72 services vers Londres et 26 provinciaux en ont bénéficié. La structure de la nouvelle tarification était aussi très simple, identique à celle adoptée par le consortium.

Ainsi, British Coachways, de même que les autres indépendants, voyaient disparaître l'unique avantage sur lequel toute leur opération avait été basée. En matière de fréquences, ils n'avaient par ailleurs jamais été capables d'offrir un niveau comparable à celui de National Express, comme l'indiquent les quelques exemples suivants :

Tableau 5 : Fréquences des départs immédiatement après la déréglementation

	Nombre des départs quotidiens	
	British Coachways	National Express
Londres-Birmingham.....	3	8
Londres-Leeds.....	2	3
Londres-Manchester.....	2	7
Londres-Bristol.....	1	9
Londres-Nottingham.....	1	7
Londres-Cardiff.....	1	4

Contrairement à ce que pensaient les compagnies privées, National Express a maintenu le niveau de ses tarifs et l'augmentation considérable de la demande lui a donné raison. Pendant le temps qui a duré la compétition, les compagnies indépendantes n'ont pas occupé plus de 10 % du marché sur les lignes où elles étaient présentes. Les faibles taux de remplissage de ce type de service, compris entre 22 et 35 % étaient nettement insuffisants, et après avoir subi de très grosses pertes financières, la plupart de ces compagnies se sont retirées. Dès juillet 1981, quelques compagnies quittaient déjà le consortium British Coachways, qui a par la suite été totalement dissout en 1983.

#### 2-4. Les problèmes rencontrés par les indépendants

La tournure qu'ont pris les événements ne doit pas surprendre, si l'on considère les avantages qu'avait d'emblée National Express sur ses concurrents : la couverture nationale de son réseau s'accompagnait également d'une structure commerciale très performante, s'appuyant sur des accords passés avec plus de 2 000 agences de voyage. Dans certaines universités, il était même possible d'acheter son billet sur place.

De plus, les nombreuses gares routières réparties sur tout le territoire faisaient également office de centre d'information et de points de vente largement utilisés par les clients.

A Londres, Victoria Coach Station était le lieu de rassemblement de toutes les lignes se dirigeant vers la capitale. Rien que pour les lignes régulières, pas moins de 11 000 autocars partaient chaque mois de cette gare.

Face à cette imposante organisation, le problème majeur rencontré par les nouveaux arrivants a été de faire connaître leurs services.

Peu d'agences de voyage ont été sollicitées, car les prix trop bas et la faible demande du début de l'opération ne permettaient pas de dégager des commissions suffisantes pour l'agence.

A Londres, l'accès exclusif de National Express à Victoria Coach Station a contraint la plupart des indépendants à arrêter leurs véhicules le long du trottoir, parfois sans même qu'un panneau n'indique la position du terminus. Dans ces conditions, il était très difficile pour le public de trouver le service en question.

British Coachways s'est rendue propriétaire d'un ancien dépôt désaffecté afin d'y installer un terminus. Toutefois, faute de moyens, peu de transformations ont été effectuées sur le site, ce qui a contribué à donner une mauvaise image des services proposés, dont la qualité était par ailleurs déjà volontairement minimale.

Lors de son lancement, British Coachways avait également beaucoup investi dans des campagnes publicitaires qui, malheureusement, n'ont pas porté leurs fruits. Sentant bien qu'il se passait quelque chose dans le secteur des transports réguliers, les gens pensaient néanmoins bien souvent qu'ils s'agissait de nouveaux services de National Express auprès de laquelle ils se sont renseignés immédiatement. La confusion était d'autant plus facile que les couleurs utilisées par British Coachways étaient les mêmes que celles de son concurrent. National Express qui alignait systématiquement ses prix a ainsi gagné gratuitement de la clientèle.

Les autres compagnies, qui éprouvaient déjà de grandes difficultés à proposer à leur clientèle suffisamment de points de ventes, ainsi que des terminus facilement identifiables, se sont bien sûr également heurtées au problème plus crucial de l'information. En province, dans leur ville d'origine, ces compagnies bénéficiaient déjà d'une certaine renommée auprès du public, si bien que relativement peu de publicité, suivie par le bouche à oreilles, leur permettait de rassembler une clientèle suffisante. Par contre, dans la capitale, la plus grande dissémination de la clientèle potentielle et sa totale méconnaissance de la nouvelle compagnie nécessitait, pour arriver au même résultat, une dépense beaucoup plus grande en moyens publicitaires, ce qui était souvent hors de portée de ces compagnies.

Dans ces conditions, de 90 à 95 % des usagers des services étaient des gens qui habitaient à l'extrémité provinciale de la ligne, et qui se rendaient à Londres.

Compte tenu du nombre limité de départs que les compagnies privées pouvaient offrir (généralement 1 ou 2 aller-retour par jour), leur manque de connaissance du marché leur a également été préjudiciable au moment de déterminer les horaires, qui ne coïncidaient pas toujours avec les

moments de plus grande affluence. En outre, les horaires favorisaient davantage les voyages aller et retour dans la journée à partir de la province que de Londres.

Dans la structure commerciale de National Express, il est indispensable de signaler l'importance des gares routières qui servent de point de contact dans la circulation de l'information entre la compagnie et le public. En refuser l'accès aux exploitants privés, c'était les exposer à des difficultés difficilement surmontables dans leur tentative de se faire connaître du public. Sans cet obstacle majeur, l'expérience de beaucoup de compagnies privées aurait certainement rencontré plus de succès. Mais l'alignement de National Express sur les prix des services concurrents des siens, de même que l'offre de plus hautes fréquences, ne laissaient dans ces conditions aucune chance aux indépendants.

## 2-5. Les services haut de gamme

Les seules expériences de la part des indépendants qui ne se soient pas soldées par des échecs ont été réalisées par des compagnies qui avaient décidé de s'orienter vers un type de service différent de ce que proposait déjà National Express.

C'est ainsi que l'ouverture de services haut de gamme a fait son apparition après la déréglementation. Les autocars utilisés étaient spacieux, équipés de toilettes, possédaient la vidéo, et des hôtesses étaient au service des clients pour leur proposer rafraîchissements, buffet et journaux.

Outre leur grand confort, ces nouveaux services annonçaient également des gains de temps de 10 à 30 % par rapport aux liaisons existantes, qui devaient être réalisables par une utilisation maximale de l'autoroute et une limitation des points d'arrêt.

Une liaison de ce type a été ouverte en décembre 1980, entre Edimbourg et Londres, par la compagnie Cotters. Mis à part le grand confort, l'originalité de ce service, par comparaison à ceux du secteur privé, était de ne pas baser son offensive sur une chute des prix et de prendre des parts de marché aux compagnies nationales, mais d'élargir celui-ci à une autre clientèle. C'était se mettre à l'abri des expériences malheureuses des autres indépendants qui avaient tout misé sur l'attractivité de leurs prix. Le prix d'un aller et retour était en effet à peine moins cher que le prix le plus bas offert par British Rail (19,50 livres contre 20). L'opération qui a été récompensée par le prix de l'innovation a eu de ce fait un grand retentissement médiatique, ce qui a constitué une publicité de choix pour l'exploitant. Le succès a été total avec plus de 100 000 voyageurs transportés la première année, à comparer aux 410 000 en tout de SBG qui effectuait habituellement cette liaison.

Cette expérience a contribué à développer auprès du public une autre image de l'autocar qui désormais pouvait également être un mode de transport confortable, rapide et convivial.

D'autres tentatives de ce genre ont naturellement suivi, comme sur la ligne Londres-Plymouth exploitée par la compagnie Thratens. A son ouverture, au début de 1981, ce service proposait quatre allers et retours quotidiens, soit autant que National Express. La durée du parcours était d'un peu plus de 4 h contre 3 h pour la liaison la plus rapide de British Rail qui offrait une dizaine de services. Le prix de l'aller et retour était le même que le tarif le plus bas de British Railways, et environ 25 % supérieur à celui de National Express qui, pour la première fois, n'était plus attaquée sur les prix. L'opération a normalement connu un grand succès et, dès l'été 1981, les services haut de gamme occupaient déjà de 40 à 50 % du marché sur les liaisons Londres-Plymouth.

Comme la stratégie de leurs exploitants le laissaient supposer, la réussite de ce type de services a été due en grande partie à l'expansion du marché, et notamment, à un report important du rail vers la route.

Un questionnaire adressé aux usagers des services haut de gamme venant d'ouvrir a en effet indiqué que ceux-ci avaient plus attiré de clientèle du rail que des services routiers existants, la part du report de la voiture vers l'autocar n'étant pas non plus négligeable.

Tableau 6 : Mode qui aurait été utilisé si le service n'avait pas existé

% des usagers	Londres Manchester	Londres Newcastle	Londres Edimbourg (cotters)
Express/SBG.....	38,8	39,6	26
British Rail.....	46,6	44,8	55
Voiture.....	8,4	10,4	11
Avion.....	1,5	1,5	9
N'aurait pas voyagé	5,5	1,5	-
Autre.....	0,5	2,2	
Taux de remplissage	36,7	51	74

L'intérêt nouveau d'une partie de la clientèle du rail pour l'autocar a récompensé les efforts qui ont été faits dans le domaine de la qualité, le confort des lignes Londres-Edimbourg étant par exemple jugé supérieur à celui des services de British Rail. Bien que les durées de parcours par la route aient été diminuées sensiblement, le rail demeure toujours le mode le plus rapide (vitesse moyenne sur grandes lignes 120 km/h, contre 80 km/h pour le car).

Toutefois, bien que ce type de services ait remporté un certain succès, les exploitants ont connu les mêmes problèmes que ceux rencontrés par les autres compagnies indépendantes. Par exemple, le prestige du service Londres-Newcastle a été terni par l'absence de structure d'accueil à l'extrémité londonienne de la ligne, le terminus étant situé dans la rue.

A part la compagnie Cotters qui a entrepris une campagne publicitaire dont elle dit qu'elle lui a rapporté 45 % de clientèle supplémentaire, les autres exploitants n'ont pas eu les moyens d'en faire autant et par suite, très peu de Londoniens ont fréquenté leurs services.

National Express, qui voyait dans ce nouveau type de services, très prometteur, un moyen d'accroître son marché, a tout d'abord passé des accords avec la compagnie Thratens. La compagnie nationale qui, à cette époque, était contrainte d'acheter des véhicules britanniques, en l'occurrence chers et peu adéquats, a pu par ce moyen accéder à la flotte de véhicules de Thratens puis, par la suite, de quelques autres compagnies. Elle s'engageait, dès qu'elle serait libérée de cette contrainte, à apporter également de nouveaux véhicules.

A travers cet accord, la compagnie Thratens a de son côté pu accéder au réseau commercial de National Express et a bénéficié de nombreuses campagnes publicitaires portant sur ces nouveaux services dénommés "Rapide". Dans cet accord, qui prévoyait un partage des recettes, National Express fixait les horaires et les prix.

Profitable aux deux associées, l'accord leur permettait en outre de se protéger de la concurrence. Une compagnie concurrente de Thratens, qui exploitait de la même manière la ligne Londres-Plymouth, a vu son trafic diminuer régulièrement, sa clientèle étant attirée par le service "rapide" qui bénéficiait désormais d'une couverture publicitaire sans comparaison dans la capitale.

Malgré les offres particulières de British Rail, le prix de la liaison routière est resté à un niveau inférieur de 30 % au rail, et la croissance du service "rapide" a été remarquable, d'environ 150 % en un an. Les fréquences sont par la suite passées à 6 départs quotidiens.

La mise en service de nouveaux services haut de gamme par certains indépendants a pour un moment pu faire croire à une évolution de la composition de la clientèle. En effet, les prix voisins de ceux du rail pratiqués sur certaines lignes, faisaient du confort l'élément de choix essentiel, et attiraient principalement une clientèle d'affaires.

A l'inverse, la politique de National Express pour ce type de services a été de faire simplement payer un supplément correspondant aux coûts supplémentaires d'utilisation. Cela lui a

permis d'une part de toucher une clientèle plus large, sensible à la qualité, et d'autre part de conserver sa clientèle traditionnelle, composée notamment de jeunes, très sensibles aux prix. Actuellement, les dirigeants de National Express pensent qu'un écart d'au moins 20 % doit être respecté avec le prix du rail. En dessous de cette valeur, un report important de la clientèle vers le rail se ferait sentir. Une enquête sur ce type de services a montré que seulement 3 % des usagers étaient des hommes d'affaires. Le motif principal de choix de l'autocar demeure pour 30 à 43 % des gens le prix (contre 60 % pour les services standards), suivi de la qualité invoquée dans 15 à 25 % des cas.

Depuis, National Express a considérablement développé l'utilisation de "Rapides", en remplaçant partiellement les services habituels.

Nombre d'itinéraires desservis par des "Rapides"

Juin 1982 : 7

Juin 1983 : 11

Juin 1984 : 26

Juin 1985 : 31

## 2-6. L'évolution de l'offre

L'étude de marché Coachmap indiquait déjà avant la déréglementation une tendance à la restructuration des services autour des lignes les plus importantes. Lorsque les compagnies privées sont arrivées sur le marché, cette tendance est devenue une des conséquences marquantes de la déréglementation. Chacun a, en effet, naturellement concentré ses efforts sur les lignes les plus rentables, et essentiellement sur les liaisons entre la province et Londres, qui est reliée par l'autoroute à la plupart des grandes villes du pays.

Pour chaque concurrent, il était également évident que pour être attractives, ces lignes devaient être rapides. Aussi, en quelques mois, la proportion des kilomètres effectués sur autoroute est passée de 40 à 67 %.

National Express, dont les services étaient caractérisés par la multitude de leurs arrêts, a considérablement réduit le nombre des arrêts intermédiaires. Lorsqu'il s'agissait de liaisons peu fréquentes, cela a conduit à un retrait définitif du service, de la zone concernée. Sur les lignes de province, le même type de réduction a eu lieu. Par exemple, la liaison Nottingham-Porsmouth, longue de 480 km, ne comptait pas moins de 49 arrêts intermédiaires avant la déréglementation. De nombreuses petites villes ont perdu leur accès direct à la ligne lorsque le nombre d'arrêts a été ramené à 15 par la suite (voir fiche d'horaire en annexe).

D'une manière générale, on a évalué que les villes de plus de 100 000 habitants ont bénéficié depuis la déréglementation d'une augmentation de desserte tandis que les autres ont connu une diminution. Le tableau suivant compare l'évolution du nombre de départs hebdomadaires à partir des deux villes des East Midlands, Nottingham (plus de 300 000 h) et Loughborough (plus de 50 000 h), qui sont toutes deux situées près de l'autoroute M1 qui relie Londres à Leeds.

Tableau 6 : Evolution du nombre de départs

Nombre de départs hebdomadaires à partir de	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Nottingham (toutes destinations).....	274	244	233	277	334	351
Loughborough (toutes destinations).....	113	117	131	75	88	59
Nottingham (vers Londres).....	63	70	70	91	91	91
Loughborough (vers Londres).....	63	63	63	21	21	21

Les changements les plus spectaculaires sont intervenus sur les lignes à destination de Londres. Avant la déréglementation, 90 % des voyages entre Nottingham et Londres s'arrêtaient à Loughborough ; ils n'étaient plus que 23 % quelques mois plus tard. Les modifications, apportées aux horaires en vue de rendre les grandes lignes plus directes, ont été préjudiciables aux villes moyennes, mais il faut toutefois souligner que cela ne s'est pratiquement jamais traduit par des suppressions totales de desserte. Dans le cas de Loughborough, le nombre de départs pour Londres a été divisé par trois mais la ligne a subsisté.

Les liaisons provinciales principales, dont l'une au moins des deux extrémités a une forte population, ont également bénéficié, parfois après un temps de pause, d'augmentations de fréquences sur pratiquement toutes les destinations. Les prix qui avaient également beaucoup baissé sur ces lignes avaient engendré suffisamment de trafic pour justifier ces augmentations.

Seules les lignes à destination de zones peu denses ont subi des diminutions de fréquences.

Le réseau provincial secondaire, bien qu'ayant également délaissé les zones à faible densité de population, a globalement connu une stabilisation des fréquences, autour de 1 à 2 voyages par jour. Les prix n'ayant pratiquement pas diminué sur ces lignes pour cause de clientèle potentielle pas assez nombreuse, la demande était restée stable.

En résumé, de nombreuses petites villes n'ont plus été desservies par leur ancienne ligne régulière, soit que celle-ci soit devenue plus directe, soit qu'elle ait été supprimée (les cas sont peu nombreux). La situation de certaines villes moyennes, sans être devenue dramatique, a également été détériorée. Les importantes cassures dont ont parfois fait l'objet les niveaux de fréquence, sont devenues gênantes pour des villes comme Loughborough qui possède une université, ou bien encore Mansfield, la plus grande ville d'Angleterre à ne pas disposer d'une gare ferroviaire, qui s'est retrouvée dans la même situation.

On peut se demander si les modifications intervenues au niveau de la masse de l'offre traduisent une évolution normale de l'activité vers les secteurs potentiellement les plus rentables, ou bien si elles ne sont qu'une conséquence de la déréglementation. Avant que celle-ci n'intervienne, la baisse de trafic entraînait une hausse des tarifs qui, à leur tour, entraînaient une baisse de la demande, et le niveau de l'offre diminuait à nouveau. Les résultats de l'étude de marché, entreprise par National Express peu de temps avant la déréglementation, indiquaient bien une réorientation des services vers un plus grand nombre de grandes lignes. Toutefois, il est certain que seule la guerre des prix qui s'est produite après la déréglementation a permis à la compagnie nationale de connaître une telle croissance de la demande, en lui faisant prendre le risque de connaître de grosses pertes si cette croissance n'avait pas été à la hauteur des rabais immédiatement offerts (- 50 %).

Le tableau suivant indique les performances d'un ensemble de services (dont Nottingham-Londres) empruntant le couloir de l'autoroute M1 vers Londres.

Tableau 7 : Evolution des performances de services de National Express  
(chaque période commence au début du mois d'octobre)

Années	Déplacements	Kilométrage	Recettes (termes réels)
1978/79	107	101	105
1979/80	100	100	100
1980/81	197	153	146
1981/82	221	190	171
1982/83	231	209	187

La croissance de la demande a entraîné une augmentation de l'offre. Cependant, dans le même temps, bien que les taux de remplissage aient augmenté, si l'on compare le kilométrage aux nombres de déplacements, l'augmentation de recettes n'a pas suivi celle du kilométrage effectué. Cela ne veut pas dire pour autant que National Express ait perdu de l'argent, compte tenu du fait que l'utilisation marginale des véhicules n'implique qu'un supplément de coût d'exploitation. Toutefois, très certainement peu ou pas de bénéfices ont été réalisés en période de guerre des prix. Cela a pu être préjudiciable aux lignes non rentables mais, socialement utiles, qui ne pouvaient dans ces conditions plus bénéficier de subventions croisées.

## 2-7. L'évolution des tarifs

Avant la déréglementation, les tarifs pratiqués par National Express étaient très semblables d'un itinéraire à un autre. Par exemple, il en coûtait aux usagers en moyenne 4,25 pence par mile effectué sur une grande ligne en direction de Londres, et 4,57 pence par mile sur une petite ligne provinciale.

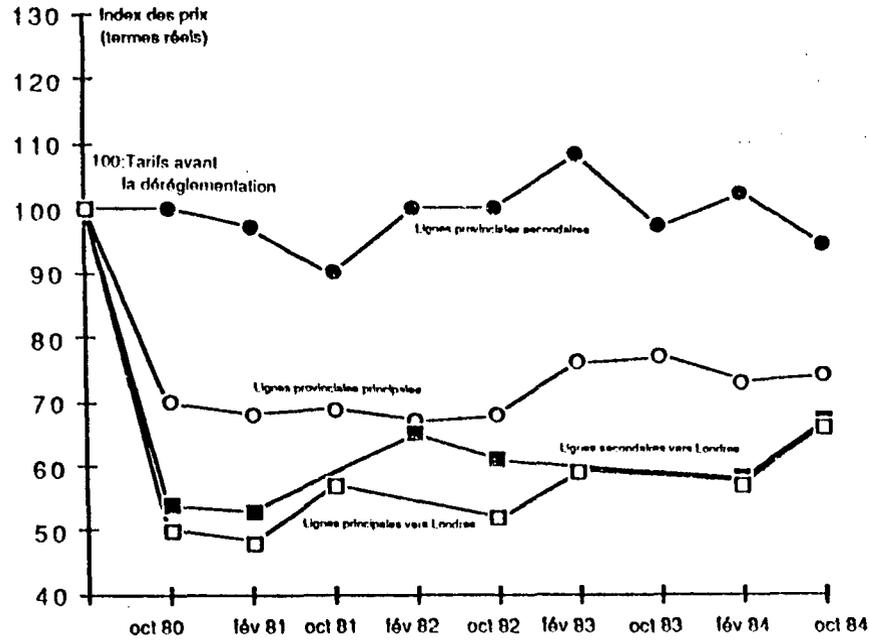
Depuis octobre 1980, les prix ont connu des évolutions très différentes selon le type de ligne. Une distinction est faite généralement entre 4 types de lignes, en fonction de leur destination et de leur niveau de fréquence avant la déréglementation :

- les lignes londoniennes principales : entre Londres et d'autres villes importantes, au moins un départ toutes les deux heures ;
- les lignes londoniennes secondaires : entre Londres et les autres villes de province, au maximum trois départs par jour ;
- les lignes provinciales principales : entre deux grandes villes, sans passer par Londres, au moins un départ toutes les deux heures ;
- les lignes provinciales secondaires ne passant pas par Londres, une liaison par jour.

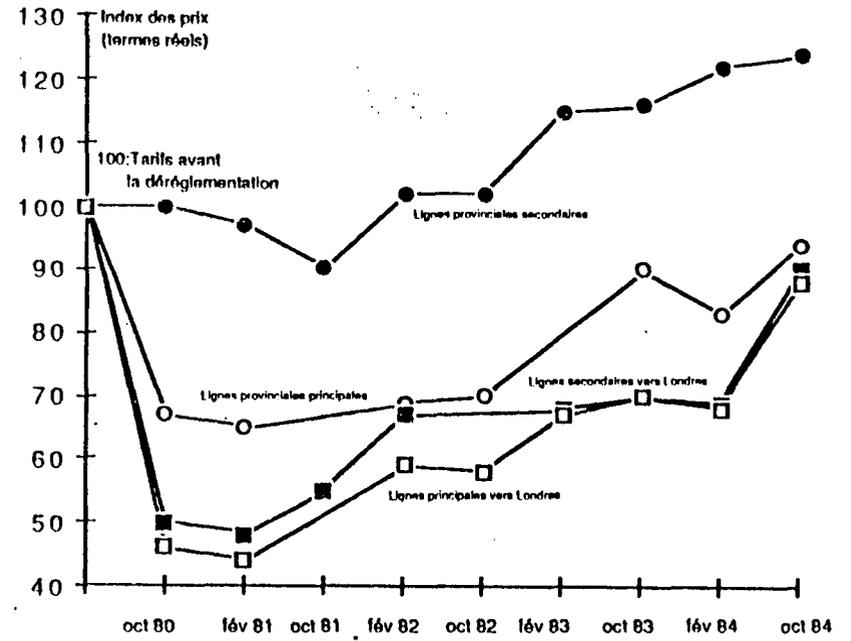
Les diagrammes 1 et 2 indiquent la chute exceptionnelle des tarifs qui s'est produite tout de suite après la déréglementation. En réponse à la concurrence des indépendants et notamment de British Coachways qui cassaient les prix sur les grandes lignes à destination de Londres, National Express a répondu par une diminution de 50 % de ses tarifs. Sa campagne des "Beeper Fares" ne s'est toutefois pas limitée à ces lignes et les grandes lignes provinciales ont également bénéficié de ces avantages, même si National Express n'y était pas toujours concurrencée.

Seules les lignes provinciales secondaires, où peu de concurrence s'était développée, n'ont pas bénéficié de ces réductions importantes.

**Diagramme 2: Tarifs aller-retour, 1980-84  
National Express**

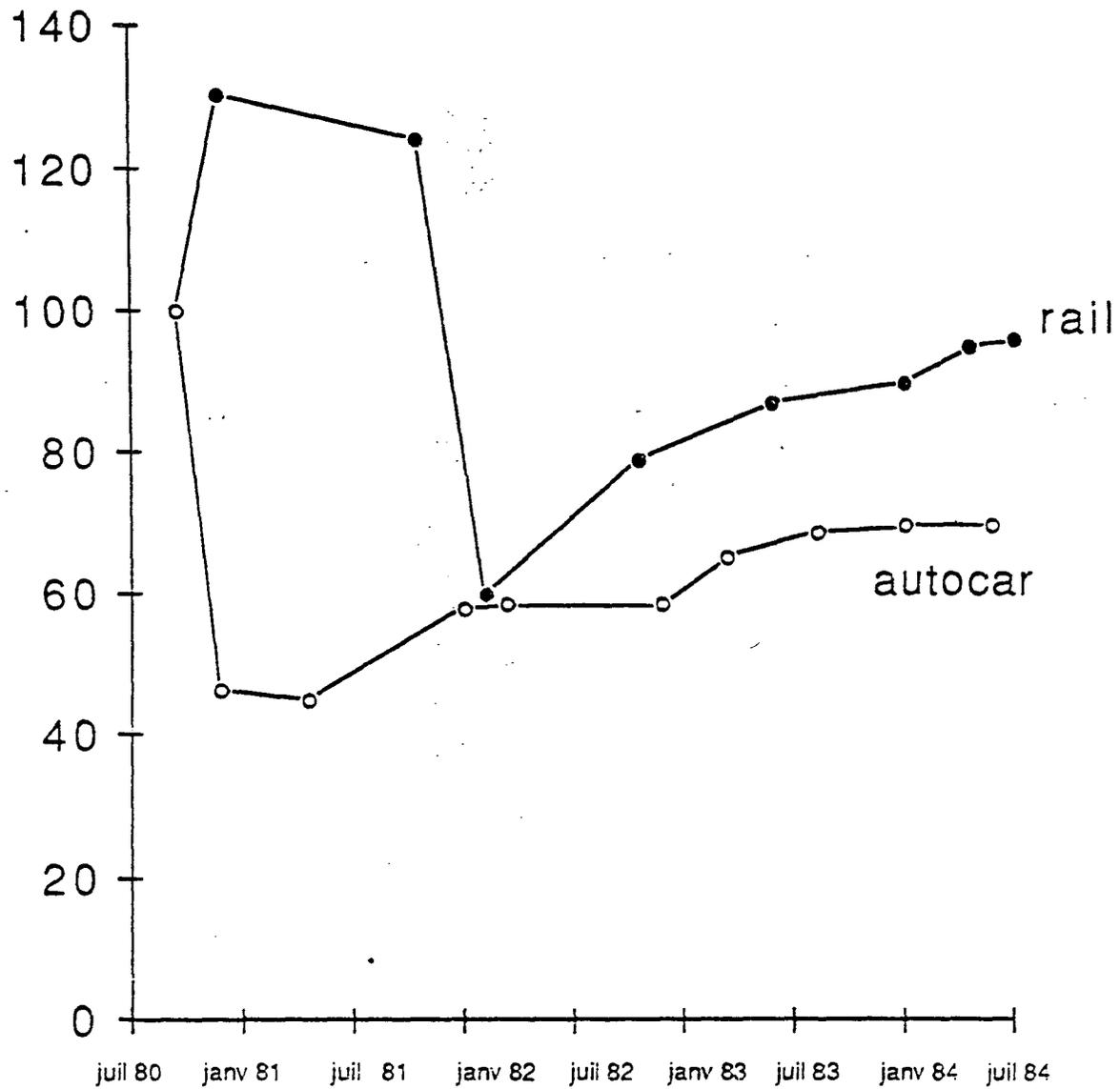


**Diagramme 1: Tarifs aller simple, 1980-84  
National Express**



Evolution des tarifs de National Express après la déréglementation

Diagramme 3: Evolution des tarifs du rail et de l'autocar  
termes réels, année de base 1980.  
Indices calculés à partir de tarifs pratiqués sur six  
lignes principales à destination de Londres.



Evolution des prix du rail et de l'autocar.

Au cours des années qui ont suivi la déréglementation, on a pu noter une évolution des facteurs qui sont intervenus dans la détermination de la politique tarifaire de National Express :

- Au début, comme il a été dit, alors que le rail augmentait ses tarifs, seule la concurrence entre les exploitants routiers a eu de l'importance. National Express a même repris la structure tarifaire de British Coachways et renoncé à celle qu'elle utilisait avant la déréglementation. La structure d'avant octobre 1980 consistait à accorder des réductions sur l'aller et retour (Period Return) parfois très importantes si le voyage était effectué dans la même journée (Day Return), ou bien en milieu de semaine (Midweek Return). Aussi, 80 % des usagers achetaient un aller et retour qui constituait par suite la base de la tarification, l'aller simple étant comparativement surtarifié.
- Au fur et à mesure que la menace des indépendants se faisait de moins en moins pressante, jusqu'à disparaître presque totalement, National Express a repris une structure tarifaire semblable à celle d'avant 1980 et sa politique des prix s'est de plus en plus inspirée de celle du rail : ayant subi des pertes importantes de clientèle pendant la première année, British Rail a été obligée de mettre en place une tarification réduite aux heures creuses (Saver Fares), valable sur les allers et retours. A partir de ce moment, National Express a calqué l'évolution de ses tarifs sur ceux du rail. Très bas au début, les Saver Fares ont subi des augmentations importantes qui ont été suivies d'une manière semblable par des augmentations des tarifs de l'autocar. Toutefois, National Express a veillé à garder une différence suffisante entre les deux afin de ne pas perdre de clientèle, et ses augmentations ont été inférieures à celles du rail.

D'autres initiatives de British Railways ont également été suivies par National Express. Par exemple, une surcharge appliquée au Saver Fares pour les départs du week-end a donné lieu à la sortie d'un nouveau billet plus cher pour les départs du week-end en autocar.

Pour le rail, comme pour l'autocar, la tarification incite les gens à voyager pendant les périodes creuses et à acheter des allers et retours. Après avoir abandonné la tarification des Beeper Fares, National Express a considérablement augmenté le prix de l'aller simple en comparaison de celui des allers et retours.

Au système de tarification qui s'applique à toute la clientèle, des tarifications sélectives destinées à attirer une partie de la clientèle plus sensible aux prix ont été ajoutées. C'est ainsi que les étudiants après avoir acheté une carte (rail ou autocar) peuvent bénéficier de réductions supplémentaires. Le même type de carte existe aussi pour les personnes âgées, mais seul le rail leur fait payer. C'est une manière plus subtile d'inciter à la fidélité les usagers qui, après avoir acheté une carte, sont tentés de l'utiliser le plus possible, afin d'en tirer un maximum de profit.

### III - LA REPOSE DE BRITISH RAILWAYS

#### 3-1. Les premières réactions

Dans les mois qui ont suivi la déréglementation, la baisse de trafic observée sur certaines de ses lignes a amené British Railways à s'interroger sur les motifs pour lesquels une partie de sa clientèle s'était reportée sur les transports réguliers par autocar. Il est apparu après enquête, que neuf personnes sur dix ayant effectué ce report, l'avaient fait parce que l'autocar était meilleur marché. Dans ces conditions, la réponse de British Railways à la menace de la route a porté sur la tarification, beaucoup plus que sur une amélioration de la qualité de ses services. Afin de regagner sa clientèle, British Rail a commencé en janvier 1981 par proposer à ses clients des réductions importantes de tarif sur la liaison Liverpool-Londres, puis en juin, à partir de Birmingham et Manchester. Ces offres se sont portées sur des lignes qui étaient fortement concurrencées par la route et où une réponse assez rapide s'imposait. Et en effet, les rabais proposés étaient vraiment très attractifs. Sur la ligne Liverpool-Londres, le Saver Fare introduit permettait aux usagers d'effectuer un aller et retour en période creuse pour seulement 9 Livres, alors que le prix pratiqué par les compagnies routières, déjà issu d'une bataille tarifaire, était de 8 Livres.

Cette diminution de tarif avait été obtenue en divisant le prix du billet par deux. Cela pouvait paraître hasardeux et aussi la réduction ne s'appliquait qu'aux voyages au départ de la province. La menace de la route pour le rail était en effet plus grande sur les voyages effectués à partir de la province là où les campagnes publicitaires menées par les indépendants étaient plus efficaces que celles effectuées dans la capitale. A signaler que ce phénomène est demeuré, et par la suite, lorsque les Saver Fares ont été étendus aux voyages commençant à Londres, ils y étaient vendus plus cher qu'en province.

L'introduction des Saver Fares sur certaines lignes a été très concluante si l'on compare l'évolution de leur trafic avec celui de lignes, où aucun changement n'est intervenu pendant 1981. Le tableau suivant indique une réaction immédiate de la clientèle sur la ligne Liverpool-Londres ou bien encore Birmingham-Londres, alors qu'ailleurs le trafic était à la baisse.

Tableau 8 : Evolution du nombre de déplacements effectués sur quelques grandes lignes

Trafic entre Londres et :	Périodes						
	3,4,5 1980	6,7,8 1980	9,10,11 1980	3,4,5 1981	6,7,8 1981	9,10,11 1981	3,4,5 1981
Bristol.....	100	91	91	82	83	102	81
Birmingham.	100	91	91	74	93	113	113
Liverpool.....	100	104	103	126	162	177	174
Leeds.....	100	90	100	90	85	83	-
Oxford.....	100	107	92	89	96	85	82

Les autocaristes et, notamment National Express, ont alors dénoncé l'offensive tarifaire de British Railways qui, selon eux, ne pouvait se traduire que par des pertes payables par le contribuable.

Avant d'évaluer si cette critique, qui a été reprise par de nombreuses personnes était justifiée ou non, il faut décrire l'objectif financier de l'opération des Saver Fares : la sensibilité aux prix des clients du rail était inférieure à celle des clients de l'autocar. Une diminution générale des prix n'aurait pas conduit à une augmentation suffisante de la demande, et globalement, les recettes auraient diminué. Afin d'utiliser la réserve de capacité qui existe à certains moments de la journée et donc d'offrir des places à un faible coût marginal, ces offres ne se sont appliquées qu'aux heures creuses de la journée, contrairement aux tarifs de l'autocar. Ainsi, une bonne partie de la clientèle a continué à payer le plein tarif. On estime que, parmi les usagers des Saver Fares, 40 % auraient quand même pris le train si l'offre n'avait pas existé. 60 % de voyages ont donc été générés, 20 % correspondant à de l'induction pure, et 40 % à un report de la voiture ou du car vers le rail.

En réponse aux critiques formulées à son égard, British Railways a fait connaître les conséquences financières de sa campagne. Le tableau 9 décrit pour le mois de septembre 1981 l'augmentation de trafic et de recettes dues au Saver Fares, par rapport à une situation où il n'existeraient pas. La situation "sans" Saver Fare a pu être calculée en considérant l'évolution de trafic sur des lignes semblables où aucune modification tarifaire n'était intervenue.

Tableau 9 : Bénéfices dus aux Saver Fares

	Liverpool Londres	Manchester Londres	Birmingham Londres
Croissance du trafic	+ 116 %	+ 92 %	+ 64 %
Croissance des recettes	+ 22 %	+ 10 %	+ 15 %

Il apparaît alors que l'expérimentation d'une nouvelle tarification sur ces lignes ait permis de dégager des revenus supplémentaires.

Toutefois, cette analyse ne tient pas compte des implications sur les coûts qu'a eu l'introduction des Saver Fares. En effet, il a parfois été nécessaire d'ajouter un train supplémentaire aux horaires, de même que les rames ont dû être rallongées.

De même que précédemment, après avoir déterminé quels auraient été les horaires si les Saver Fares n'avaient pas existé, on a pu calculer quels ont été les coûts supplémentaires entraînés par leur introduction.

Tableau 10 : Coûts et recettes additionnelles par passager.mile induits par le Saver Fare sur la ligne Liverpool-Londres (prix 1983)

Pence par mile	Saver Fare de 1981	Saver Fare de 1983
Coût additionnel par voyageur . mile.....	0,9	0,7
Recette additionnelle par voyageur . mile.....	0,9	0,8

Le tableau 10 indique que dès son introduction sur la ligne Liverpool-Londres, le Saver Fare a induit suffisamment de recettes pour compenser les coûts supplémentaires qu'avait entraîné l'augmentation de la demande. Dans ces coûts, se trouve également inclus l'amortissement du matériel roulant. Entre 1981 et 1983, l'augmentation d'environ 50 % des prix du Saver Fare a permis, malgré une légère diminution de la demande, de créer des bénéfices supplémentaires, ce qui a permis aux services Intercity de payer leur contribution aux coûts d'infrastructures et aux charges générales de la compagnie, comme le gouvernement leur en avait confié la mission.

L'exemple précédent concerne la partie Ouest du réseau Intercity, qui est électrifiée. Les lignes vers le Nord-Est de l'Angleterre utilisent quant à elles des rames diesel qui ont des coûts marginaux plus élevés, comme l'indique le tableau 11. On comprend dans ces conditions qu'aucune offensive tarifaire semblable à celle de la ligne Liverpool-Londres n'ait été menée vers le Nord-Est de l'Angleterre, où pourtant une concurrence avec la route existait fortement. L'augmentation générale des tarifs qui a eu lieu depuis a permis d'y introduire des Saver Fares qui, toutefois, sont vendus plus cher que sur le couloir Ouest. La justification de cette différence de prix réside dans le fait que les rames diesel utilisées sont constituées de trains plus rapides (High Speed Trains).

Tableau 11 : Comparaison des coûts entre le rail et l'autoroute

Coût marginal par place.mile offerte 1983	Pence par place.mile offerte
<u>Pour un trajet de 400 miles par jour</u>	
Autocar de 45 places.....	1,5
Autocar de 57 places.....	1,4
Rame électrique Intercity.....	1,2
Train rapide diesel.....	1,4
Wagon supplémentaire de 72 places....	0,5
<u>Pour un trajet de 800 miles par jour</u>	
Rame électrique Intercity.....	0,9
Train rapide diesel.....	1,3
Wagon supplémentaire de 72 places.....	0,4

Le tableau indique également des coûts marginaux à la place, plus faibles pour le train que pour l'autocar. Toutefois, la grande capacité du train représente un inconvénient pour le rail qui ne peut pas répondre avec autant de souplesse que l'autocar aux fluctuations de la demande.

### 3-2. L'extension de la réponse du rail et ses conséquences

Si les quelques expériences de réduction partielle des tarifs menées peu de temps après la déréglementation ont été couronnées de succès, il faut néanmoins souligner qu'elles ne concernaient qu'une très faible partie du réseau Intercity. Le risque financier encouru était trop grand pour se permettre de les étendre d'emblée à tout le réseau. Ce n'est qu'à partir de 1982 que British Railways, forte de ces résultats, a appliqué les Saver Fares à toutes ses lignes.

Entre-temps, sur de nombreuses lignes, l'amélioration des services réguliers par autocar et la formidable chute des prix entraînées par la concurrence entre compagnies routières ont contribué à détériorer la situation du rail.

A partir de l'évolution de trafic des compagnies routières concurrentes et en considérant le pourcentage de la nouvelle clientèle de l'autocar qui avait été prise au rail, estimé à 30 % (valeur certainement sous estimée), British Railways a évalué ce que lui a coûté la concurrence. Pour 1981, les pertes ont été estimées à 12 millions de Livres, et à 15 millions l'année suivante. En 1982, la

grève des chemins de fer y a été pour beaucoup et a masqué les effets de l'introduction à grande échelle des Saver Fares.

Sur un chiffre d'affaire de 450 millions de Livres, cela peut paraître peu, mais suffisamment inquiétant à long terme, pour que British Railways s'en soit préoccupée. Les services d'autocar haut de gamme ont par exemple pris la moitié de leur clientèle au rail en le concurrençant également sur la qualité, et leur extension rapide constituait une menace accrue pour le rail.

Les quelques exemples suivants témoignent des pertes occasionnées au rail par la concurrence de l'autocar.

Tableau 12 : Parts de marché du rail dans les transports réguliers  
(rail et autocar)

Londres	Novembre 1980	Janvier 1981	Juin 1981	Novembre 1981	Juin 1982
Oxford.....	75	60	64	60	52
Galles du Sud.....	90	84	79	87	81
Bristol/Ouest de l'Angleterre.....	90	78	72	87	80
Bristol.....	-	-	63	80	71
Ouest de l'Angleterre	-	-	77	91	84

- La ligne Londres-Oxford est un bon exemple, où la concurrence a été très sévère pour le rail : longue d'environ 100 km, cette ligne était déjà exploitée par National Express avant la déréglementation. L'usage de l'autoroute permettait d'atteindre Oxford en 1 h 30, contre 55 minutes pour la liaison la plus rapide en train, qui effectuait généralement un détour.

D'un départ toutes les heures, la fréquence des services routiers est passée à un toutes les demi-heures, soit plus que le train. La mauvaise situation des gares ferroviaires, excentrées, de même que la nécessité de changer de train pendant le voyage, rendait l'utilisation de l'autocar plus pratique pour les usagers. Ajoutée à cela la grande différence de prix entre les deux modes, malgré quelques offres ponctuelles du rail, la part de marché de celui-ci s'est considérablement amenuisée. En 1982, près de la moitié des déplacements effectués entre Londres et Oxford se faisait en autocar, qui a vu en deux ans son trafic augmenter de 127 %.

- Sur la ligne Londres-Bristol, la concurrence a été également très rude entre le rail et l'autocar. Après la déréglementation, le prix de l'aller et retour par autocar était passé de 9,9 à 4,5 Livres, ce qui a eu pour effet immédiat d'attirer un grand nombre de clients du rail. En juin 1981, la

part du marché détenu par l'autocar était de près de 40 %. Dans le même temps, les fréquences de départs ont augmenté de 60 %, passant de 10 à 16 départs quotidiens en moyenne. Les niveaux de service ne présentaient alors plus de grande différence entre le train et la route. La différence entre les durées de parcours était inférieure à 1 heure, pour une distance de 200 km.

Le rail a alors réagi en introduisant en octobre 1981 un Saver Fare au même prix que ses concurrents (6 Livres), ce qui lui a permis de reprendre des parts de marché. Ensuite, lors de l'augmentation générale des prix, l'écart s'est à nouveau creusé entre l'autocar et le rail (6 Livres par autocar, 12 par le train), et la route a regagné du terrain.

La réponse tarifaire de British Railways sur les lignes de l'Ouest et du Sud-Ouest de l'Angleterre à la fin de 1981 lui a permis de regagner des parts de marché sur l'autocar, comme l'indique le tableau 12. Toutefois, ces opérations n'ont pas dû être rentables, contrairement aux liaisons électrifiées vers Birmingham ou Liverpool, si l'on en juge par les augmentations de tarifs plus importantes sur ces lignes, qui ont suivi.

L'introduction, assez rapidement après la déréglementation, de services d'autocars hauts de gamme sur des lignes où le rail était comparativement plus lent que dans d'autres régions desservies par des trains rapides (HST) a augmenté l'attrait de l'autocar qui a également séduit une clientèle davantage sensible à la qualité. L'introduction de services "Rapide" par National Express a par la suite encore contribué à dégrader la situation du rail dans cette zone.

- Sur le couloir Est, vers les régions des East Midlands, la progression du trafic des lignes régulières d'autocar a été forte tout de suite après la déréglementation. La chute des tarifs de l'autocar, mais également l'augmentation de fréquence particulièrement sensible dans certains cas, ont permis à l'autocar de prendre environ un de ses nouveaux clients sur deux au rail. La route a connu une augmentation de 105 % de son trafic dans l'année qui a suivi la déréglementation, alors que le rail enregistrait une baisse de 13 % dont plus 7 % dus à la concurrence de la route.

Tableau 13 : Répartition du trafic entre trois grandes villes des East Midlands et Londres

Année	Nombre de passagers			% de l'autocar
	Rail	Autocar	Total	
1979	1 418 430	219 170	1 637 600	13,4
1980	1 349 830	194 760	1 544 590	12,6
1981	1 171 900	399 540	1 571 430	25,4
1982	883 240	479 670	1 362 910	35,2
1983	1 373 040	476 750	1 849 790	25,8

Les effets de l'introduction des Saver Fares en 1982 ont été masqués par la grève du rail. La faible valeur du trafic total cette année là indique qu'une grande partie de la clientèle du train a préféré prendre sa voiture ou renoncer à son voyage, plutôt que d'utiliser l'autocar. Une mauvaise connaissance de l'alternative que représente l'autocar, et la mauvaise image qu'il avait alors, constituent une explication possible.

Le modeste report qui s'est effectué du rail vers la route pendant la grève n'aura en outre pas duré. L'entassement des gens dans les autocars qui devaient faire face à une soudaine augmentation de la demande, ou bien encore la mauvaise qualité des installations d'accueil à Victoria Coach Station, en comparaison des gares ferroviaires, sont des facteurs qui n'ont pas contribué à retenir les usagers qui utilisaient ce moyen de transport pour la première fois.

En 1983, l'introduction de trains rapides a permis à British Railways de contenir l'ascension des services réguliers d'autocar. Toutefois, la forte augmentation du trafic ferroviaire, même par rapport à 1981, indique que l'amélioration de la qualité de service du train a plus généré de trafic qu'elle n'en a pris aux services routiers qui, depuis 1981, connaissaient une hausse. L'autocar, moins cher, a continué à attirer à lui une clientèle sensible aux prix, alors que le rail a dû son salut à l'amélioration de caractéristiques qui lui sont propres : la vitesse et, dans une certaine mesure, le confort (les cars hauts de gamme n'étaient pas en service sur la ligne à cette époque).

## IV - CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE

### 4-1. L'enquête auprès des usagers

Une série d'enquêtes s'adressant aux usagers du train et de l'autocar a été menée dans la région des East-Midlands, après la déréglementation. Celle-ci portait sur plusieurs services réguliers d'autocars vers Londres et la province, et sur les lignes Intercity reliant les grandes villes de la région à Londres. Aussi, les résultats de ces enquêtes permettent-ils d'observer les caractéristiques des déplacements effectués, l'attitude des usagers face aux différents modes disponibles, et les changements qui ont pu intervenir dans ces domaines depuis la déréglementation.

### 4-2. Profil des usagers

La classification par âge présente une structure semblable pour les usagers du rail et de l'autocar. La clientèle des transports publics, dont 61 % a moins de 35 ans, est relativement jeune. A noter que la grande proportion des 17-25 ans (38 à 45 %) contraste avec leur modeste représentativité dans la société (16 % des plus de 11 ans, en 1981). A l'inverse, les 36-64 ans, qui représentaient 39 % de la population en 1981, sont sous représentés parmi les usagers des transports publics. Un plus large accès à la voiture particulière de cette dernière catégorie contribue à expliquer cette tendance.

Les personnes âgées qui représentaient 16 % de la population sont également sous représentées, mais leur faible taux de mobilité par rapport aux autres groupes en fait comparativement de bons utilisateurs des transports publics.

Les femmes représentent une partie très importante de la clientèle de l'autocar (56 % des usagers). Cette tendance mérite d'autant plus d'être signalée qu'une enquête effectuée en 1979 indiquait que 69 % des voyages à longue distance étaient effectués par des hommes. La clientèle du rail est plus équilibrée avec 51 % d'hommes et 49 % de femmes, l'inverse de la représentation nationale de chaque groupe.

La proportion de femmes varie d'un itinéraire à l'autre et peut avoisiner 70 %, notamment entre petites villes de province et les grandes agglomérations, les motifs de déplacement étant alors plus souvent qu'ailleurs d'aller se distraire.

La possibilité d'utiliser une voiture étant moins répandue chez les femmes que chez les hommes, une partie de la clientèle féminine est captive de l'autocar. Généralement, le caractère non urgent du déplacement ne justifie pas de payer beaucoup plus cher en prenant le train.

Tableau : Profil des usagers

Classe d'âge	Autocar (% des usagers)	Rail (% des usagers)
11-16 ans	4	1
17-25 ans	38	45
26-35 ans	19	15
36-64 ans	29	24
65 ans et plus	10	15
Hommes	44	51
Femmes	56	49

#### 4-3. Caractéristiques des déplacements

a - Si l'accessibilité à la voiture particulière apporte une explication à certaines des tendances observées précédemment dans l'usage de l'autocar, il n'en est pas moins vrai qu'en général, pour presque la moitié des usagers, l'alternative est possible, et par conséquent le problème ne se pose pas uniquement en terme de choix entre le train et l'autocar. Sur les lignes directes reliant Nottingham, Derby à Londres, 55 et 60 % respectivement des usagers disposent d'une voiture, ce qui signifie que l'autocar est au moins aussi pratique que la voiture, en rapidité et en disponibilité, grâce à l'utilisation de l'autoroute et à la fréquence élevée des départs. Il évite en outre à ses usagers les désagréments de la conduite dans la capitale, et notamment l'important problème du stationnement.

Par contre, il apparaît, pour les liaisons secondaires, de faible fréquence (souvent 1 AR par jour) et aux arrêts innombrables, que la majorité des usagers n'a guère le choix : 78 % des usagers n'ont pas d'accès à la voiture particulière sur la liaison régionale Lincoln-Manchester, et dans ces conditions, l'autocar apparaît comme un mode obligé, et non choisi.

b - L'examen des types de billets utilisés indique que sur la plupart des lignes, au moins 70 % des billets sont des allers et retours. Cela s'explique d'une part, par les rabais pratiqués sur ce type de billet dont certains sont vendus à peine plus chers, sinon au même prix que l'aller simple, et d'autre part, par la faible durée des voyages, consacrés essentiellement aux visites.

c - Sur les lignes qui n'offrent qu'un aller et retour par jour, on remarque que 45 à 70 % des usagers font effectivement le voyage dans la journée contre environ 20 % seulement pour les services plus fréquents ou le rail (les liaisons étudiées faisaient moins de 200 km et permettaient d'effectuer l'aller et retour dans la même journée). Les gens se déplacent alors surtout pour faire leurs courses, rendre de brèves visites, se distraire, ou bien pour motif professionnel dans le cas de

services directs de haut de gamme. Dans ce cas, le nombre limité de départs contribue à une certaine spécialisation du service, au mauvais sens du terme, en le privant d'une partie de la clientèle qui s'accommode mal de telles restrictions, lorsqu'elle part pour plus d'une journée en visite ou en vacances. Cette limitation à un segment bien particulier de la clientèle peut mettre un service en difficulté, lorsque la demande correspondante n'est plus suffisante. Par exemple, un service haut de gamme assurant une liaison quotidienne entre Nottingham et Londres, n'a pas pu, malgré la qualité supérieure de ses prestations, détourner la clientèle des services beaucoup plus fréquents de National Express, et la clientèle d'affaire qui s'était naturellement tournée vers ce service n'était pas suffisante pour qu'il puisse demeurer.

d - Une des différences notables entre l'autocar et le rail est que ce dernier a plus de mal à attirer les voyages en groupes que le car, malgré l'introduction par B. R. de la carte familiale : 77 % des personnes prenant le train voyagent seules, contre 59 % en moyenne pour le car, ce qui s'explique par la faible part des déplacements pour motif professionnel du car, 14 % contre 30 % pour le rail.

Toutefois, une évolution a été remarquée dans la composition des motifs de déplacement des usagers de l'autocar qui, avant la déréglementation, était la suivante :

. Visite à la famille ou à des amis... :	70 %
. Vacances..... :	9 %
. Voyages effectués dans la journée :	8 %
. Autres (travail...)..... :	13 %

Sur la ligne Nottingham-Londres, le pourcentage de déplacements effectués pour motif de visite était en 1981 de 63 % et de 49 % en 1983, se rapprochant ainsi des 46 % du rail. Dans le même temps, le motif travail-affaires personnelles invoqué pour 30 % des déplacements par le rail est passé de 11 à 22 % pour le car.

Il apparaît donc que là où les performances des services d'autocar se sont améliorées pour se rapprocher de celles du rail, la clientèle de l'autocar s'est élargie, en comptant désormais des personnes sensibles au niveau des fréquences, à la durée des voyages, plus que la clientèle traditionnelle qui, se déplaçant pour ses loisirs, était avant tout sensible aux prix. Il est probable que l'introduction de services rapides qui n'entraient pas dans l'enquête a encore contribué à accélérer cette tendance, le manque de confort étant depuis longtemps un gros reproche fait au car.

e - Il a été demandé aux usagers du car et du train s'ils avaient effectué un voyage sur la même ligne, pendant les 12 mois qui précédaient l'entretien.

Avant la déréglementation, l'étude COACHMAP de National Express indiquait que seulement 27 % utilisaient l'autocar pour la première fois depuis au moins un an. Le chiffre a atteint 44 % en 1981 sur la ligne Nottingham-Londres, marquant l'effet de vastes opérations publicitaires

engendrées par la déréglementation sur une clientèle qui a voulu essayer ce nouveau mode. Un retour à 26 % sur la même ligne en 1983 indique bien l'enjeu que représentent les campagnes d'information du public, qui a plus tendance à se diriger naturellement vers le train que tout le monde connaît (60 % des clients du train interrogés n'ont pas utilisé le train pendant l'année qui a précédé).

Si les usagers de l'autocar sont en quelque sorte bien souvent des habitués, ils ne deviennent pas des clients fidèles pour autant : 34 % d'entre eux ont utilisé la voiture pour effectuer le même voyage pendant les douze derniers mois, et 31 % le train. A l'inverse, seulement 16 % des clients du rail ont emprunté l'autocar pendant la même période, mais la concurrence est plus forte avec la voiture (59 %).

#### 4-4. Choix modal

Le paragraphe suivant examine les facteurs intervenant dans le choix modal des usagers et le comportement de ceux-ci vis-à-vis des différents modes de transport.

Le facteur essentiel qui détermine le choix de l'autocar est le prix, surtout sur les lignes directes avec Londres, où les tarifs ont connu de fortes baisses. L'impossibilité d'utiliser la voiture est aussi un facteur important, surtout pour les personnes qui pendant l'année qui précède ont eu la possibilité d'utiliser ce mode.

Est également citée la grande facilité de connexion entre les différents services de l'autocar. A Londres, toutes les lignes de National Express aboutissent à la même gare routière, ce qui ne pose aucun problème pour le voyage de transit, alors que l'utilisateur du train est la plupart du temps obligé de changer de gare (Londres en compte 6).

Tableau : Choix modal - 1er motif invoqué

Nottingham-Derby-Londres National Express (% des usagers)	Nottingham-Derby-Londres Rail (% des usagers)
Autocar meilleur marché..... 59	Train plus rapide..... 30
Ne dispose pas d'une voiture..... 11	Plus pratique..... 22
Meilleures connexions..... 9	Pas cher..... 10
Bonne accessibilité aux gares routières..... 4	Plus confortable..... 9
Préfère voyager en car..... 4	Ne connaît pas d'alternative... 9
Car plus rapide..... 3	Bonne accessibilité..... 7
Pas besoin d'avoir une voiture..... 3	Autres (dont voyage non payé par l'utilisateur)..... 13
Car plus confortable..... 2	
Car plus pratique en général..... 1	
Autres..... 4	

L'élément déterminant dans le choix du rail est sa rapidité. Il est intéressant de remarquer que parmi les usagers du train, 9 % ne connaissent pas la possibilité d'utiliser le car pour effectuer leur déplacement ; l'inverse, bien sûr, n'est pas vrai. Toutefois, on note d'une manière générale que les usagers n'ont qu'une connaissance limitée des niveaux de service et des prix du service concurrent. Ainsi, parmi les clients de l'autocar, seulement 4 % connaissent les prix et les fréquences du rail, 31 % les prix uniquement, et 65 % n'ont qu'une vague idée de ces éléments, mais pensent que le rail est de toute manière plus cher.

Finalement, il a été demandé aux gens quelle avait été l'évolution de leur préférence modale, après la déréglementation. Les résultats qui figurent dans le tableau font une distinction entre les changements de fréquentation dus aux variations de l'offre de transport et ceux dus à des circonstances personnelles (par exemple, changement de profession).

Tableau : Evolution de la préférence modale des usagers entre 1980 et 1983  
 (chiffres en % d'usagers)

	National Express	
	Nottingham-Londres	Derby-Londres
Aucun changement.....	57	58
Augmentation de l'utilisation du car dont :	33	36
plus de car seulement.....	12	16
plus de car, moins de train...	20	19
plus de car, moins de voiture	1	1
Augmentation de l'utilisation du train.....	-	1
Augmentation de l'utilisation de la voiture.....	1	1
Changements dus à des circonstances personnelles.....	9	4
Détail de report modal rail- route :		
. a choisi de réduire son utilisation du train	60	64
. a choisi d'abandonner le train	17	26
. regrette d'avoir dû réduire ou abandonner son usage du train	23	10

Parmi l'augmentation notable du trafic que la déréglementation a entraîné, le report modal du rail vers l'autocar est prépondérant ; entre 52 et 61 % des gens qui ont augmenté leur utilisation de l'autocar l'ont fait au détriment du train. Le report venant de la voiture est très faible et ne représente que 3 % de l'augmentation.

La génération de trafic comptant pour 40 % correspond beaucoup plus à une utilisation plus fréquente de l'autocar qu'à une attraction vers ce mode pour la première fois.

Il est intéressant de noter qu'une partie de la clientèle s'étant reportée du train vers le car l'a fait avec regret, ne trouvant plus d'argument pour continuer à payer ses déplacements plus cher.

#### 4-5. Elasticité de la demande

Pour le rail comme pour les compagnies de transport routier, lorsqu'une modification de l'offre est envisagée, il est intéressant de connaître quelles seront les conséquences de cette modification sur la demande, afin de dire si l'opération a une chance d'être profitable ou non.

Toute modification de l'offre d'un mode de transport en matière de prix, de fréquences, ou de vitesse est susceptible d'entraîner une variation de sa demande. Par ailleurs, lorsque deux modes sont concurrents, les variations des caractéristiques de l'offre de l'un de ces deux modes peut influencer sur les résultats de l'autre. Le tableau 13 rassemble les résultats d'études sur les élasticités qui ont été menées pendant la déréglementation, au début des années 80, sur le réseau Intercity, et sur des lignes régulières d'autocar.

Les élasticités de la demande aux prix, aux fréquences et à la vitesse, indiquent le pourcentage d'augmentation du volume de trafic d'un mode lorsque la valeur des caractéristiques de l'offre de ce mode pour l'élasticité simple, ou de l'autre mode pour l'élasticité croisée, augmente de 1 %.

Tableau 13 : Elasticité de la demande

Elasticité	Simple	Croisée
<u>Elasticité aux prix</u>		
- Rail.....	- 0,9	0,2
- Autocar.....	- 1,1	0,45
<u>Elasticité aux fréquences</u>		
- Rail.....	+ 0,1	-
- Autocar.....	+ 0,6	-
<u>Elasticité à la vitesse</u>		
- Rail.....	+ 0,4	-
- Autocar.....	-	-

- Si l'on compare les élasticités aux prix de la demande, il apparaît que, globalement, les usagers de l'autocar sont plus sensibles aux prix que ceux du rail. Il existe une grande dispersion des motifs de déplacement parmi les usagers du rail qui, dans l'ensemble, se déplacent aussi bien pour leurs vacances et leurs loisirs que pour leurs affaires, alors que les usagers de l'autocar, malgré une légère évolution observée dans les enquêtes menées après la déréglementation, ont des motifs de déplacement plus centrés sur les loisirs. Ces motifs ne présentent pas le caractère "essentiel" d'un voyage d'affaires sur lequel le prix n'a pas beaucoup d'influence.

La clientèle des loisirs qui est susceptible de passer de l'un à l'autre mode est très sensible aux prix et on lui attribue une élasticité aux prix de -1,3.

Alors qu'une diminution des tarifs de l'autocar est susceptible d'entraîner une augmentation de la demande et une augmentation des recettes, la valeur de l'élasticité inférieure à 1 pour le rail suggère que l'augmentation de la demande consécutive à une baisse de tarifs ne sera pas suffisante pour augmenter les revenus. Cela explique que les tarifs économiques du rail soient accompagnés de plus de restrictions d'utilisation que ceux de l'autocar, afin de limiter le nombre de bénéficiaires de ces offres.

- Le rail qui est plus cher que l'autocar bénéficiera de relativement peu de report de trafic venant de l'autocar lorsque celui-ci augmentera ses prix. La clientèle particulièrement sensible aux prix cessera de voyager ; les autres usagers, moins nombreux, penseront payer trop cher le service offert et prendront le train, même s'ils paient plus cher leur déplacement.

Par contre, si le rail augmente ses prix, le car bénéficiera d'un report comparativement plus important de clientèle compte tenu du fait que l'écart entre le prix s'accroîtra encore. L'accroissement de l'écart entre les prix favorise l'autocar, alors qu'une réduction de cet écart favorise le train.

- Le niveau de fréquences des services d'autocar étant relativement faible avant la déréglementation, la clientèle a été assez sensible aux augmentations de fréquences. Dans certains cas, l'augmentation des fréquences a été effectuée parallèlement aux réductions de tarifs précédant ainsi les effets de celles-ci sur la demande.

## V - ELEMENTS SUR LA RENTABILITE DES SERVICES EXPRESS

Le tableau 14 résume la situation de National Express pendant les deux années qui ont suivi la déréglementation. Entre 1980 et 1981, il indique que le trafic a augmenté de 50 %, le kilométrage effectué de 35 % et les recettes de 30 %.

Tableau 14 : Statistiques annuelles - National Express

	1980	1981	1982
Recettes (millions de Livres).....	32	42	51,7
Nombre de voyageurs (millions).....	8	12	14
Nombre de miles effectués (millions)....	46	62	-
Dépenses (millions de Livres) :			
- Exploitation (1).....	-	20,6	25,6
- Véhicules (1).....	-	5,5	6,7
- Autres (1).....	-	11,9	13,5
- Coût total (1).....	28,9	38	45,8
Bénéfice affiché (1).....	3,1	4	5,9
Bénéfice recalculé (1).....	0,1	0,3	1,6
Indicateurs statistiques :			
- Recettes/mile (Livres).....	0,7	0,68	-
- Voyageurs/mile .....	0,17	0,19	-
- Coût total/mile (1).....	0,63	0,61	-
- Coût total/mile (2).....	0,69	0,67	-

Dépenses d'exploitation : personnel roulant, carburant, pneus.

Dépenses relatives au véhicule : entretien, amortissement.

Autres dépenses : bâtiments, administration.

Sur une année, le profit affiché par National Express s'est accru de 28 %. Toutefois, bien que le nombre de passagers transportés par mile effectué ait augmenté, le ratio recettes/mile a diminué. Cela suppose donc que les coûts par mile effectué ont eux aussi diminué. L'examen de la situation de National Express indique qu'il ne s'agit pas là de gains dus à des économies d'échelle, mais à un reclassement de certains de ses services. En effet, après la déréglementation, une partie des services considérés comme express par la compagnie, faisaient moins de 50 km et, par conséquent, ont pu bénéficier d'un remboursement de la taxe sur le carburant. Ce gain qui a été partagé entre tous les services, y compris ceux de plus de 50 km doit être retranché.

Par ailleurs, le bénéfice annoncé de 3,9 millions de Livres (1) a été calculé par une méthode qui n'attribue pas aux services express leur partie des coûts communs à tous les véhicules de chaque filiale (entrepôts, administration, frais généraux) car, la plupart du temps, l'activité express est largement minoritaire au sein de ces sociétés. Une attribution aux services express de tous les coûts réellement occasionnés (2) a été demandée par le gouvernement et a ramené le bénéfice à 0,3 millions de Livres la première année.

Par conséquent, il apparaît que sans ce reversement de la taxe sur le carburant, dont ont également bénéficié les services qui, normalement, n'y avaient pas droit, l'activité aurait été légèrement déficitaire.

Après la chute massive des prix caractéristiques de la concurrence entre National Express et les indépendants, le relatif équilibre des résultats de la compagnie nationale doit beaucoup à la réorganisation de ses services. Les résultats de l'étude Coachmap qui ont conduit à redéfinir les horaires plus en accord avec la demande, coordonner les lignes entre elles, ont permis d'optimiser l'utilisation des véhicules et aussi l'emploi du personnel roulant.

L'avantage des indépendants qui sont supposés avoir des coûts de production plus faibles (plus de souplesse de l'emploi, frais d'administration et de commercialisation plus faibles) n'a pas eu l'effet escompté par le gouvernement. National Express qui a de l'expérience, grâce à la bonne connaissance de ses coûts, a pu maintenir ses prix au faible niveau imposé par la concurrence, se limitant éventuellement au recouvrement des charges à court terme pendant cette période. Dans ces conditions, les indépendants se sont heurtés à l'écrasante supériorité commerciale de National Express qui possédait un solide réseau déjà bien établi, et leur défaite a été accélérée.

## CONCLUSION

En déréglementant les transports routiers à longue distance, le gouvernement pensait donner aux sociétés privées les moyens de concurrencer durablement le secteur public. L'esprit d'innovation et l'efficacité des indépendants constituaient à priori un défi pour National Express dont on espérait qu'elle serait amenée à mieux utiliser ses ressources et à améliorer la qualité de ses services jusqu'alors jugée insuffisante.

Les événements qui ont suivi, et la défaite rigoureuse qu'a connue la plupart des compagnies privées, montrent que vue sous cet angle, la déréglementation n'a pas été un succès.

Au moment de la déréglementation, National Express était la seule compagnie à disposer d'une véritable infrastructure commerciale ; la présence d'un réseau sur tout le territoire, son accès privilégié à de nombreuses gares routières stratégiques, de larges possibilités de connexion entre les lignes, une couverture publicitaire étendue, la publication d'horaires, la présence dans tout le pays de nombreux centres de renseignements, de points de vente, et une multitude d'accords avec les agences de voyage, constituaient d'entrée autant de handicaps à surmonter par les entreprises privées qui avaient tout à faire. Parmi ceux-ci, l'impossibilité d'accéder aux gares routières détenues par National Express a constitué la barrière essentielle d'entrée sur le marché. Il est certain que si la déréglementation avait été accompagnée de mesures visant à permettre aux sociétés privées d'accéder aux grandes gares routières, et notamment à celle de la capitale, les indépendants auraient rencontré moins de difficultés à faire connaître leurs services et auraient eu une chance d'accéder durablement au marché.

Bien que la concurrence entre compagnies routières ait été de courte durée, elle a néanmoins été déterminante dans la réorganisation de l'activité des transports réguliers à longue distance : les études de marché menées peu de temps avant la déréglementation par National Express indiquaient certes une intensification des services les plus porteurs, reliant le plus directement possible par l'usage de l'autoroute les grandes villes de province à la capitale ; il est toutefois très probable que sans la déréglementation, les changements n'auraient pas été aussi audacieux. La chute générale des prix qui a suivi l'initiative des compagnies privées est un résultat immédiat de la déréglementation qui a contribué à donner une impulsion décisive aux transports réguliers par autocar.

Ruineuse pour beaucoup d'indépendants qui ne sont jamais parvenus à avoir des taux de remplissage satisfaisants, à la limite de la rentabilité pour National Express, la baisse des tarifs a surtout profité aux usagers. L'augmentation des fréquences de départs sur la plupart des lignes a également contribué à une amélioration du service offert.

Pour une petite partie de la clientèle, la suppression des arrêts intermédiaires sur les grandes lignes, et l'abandon de quelques services desservant des zones à faible densité de population, ont certainement été préjudiciables.

Toutefois, dans l'ensemble, les personnes à avoir bénéficié de la réorganisation des services réguliers sont beaucoup plus nombreuses que celles qui en ont subi les conséquences.

Il est intéressant de noter que la déréglementation n'a pas uniquement abouti, parallèlement à la chute des prix, au maintien d'un bas niveau de qualité. C'est précisément en misant sur la qualité de nouveaux services hauts de gamme, que quelques compagnies ont pu s'établir sur le marché, en différenciant leurs services de ceux offerts par National Express. La création de ce nouveau type de service, en offrant plus de choix aux usagers, a permis d'élargir la clientèle de l'autocar à des personnes privilégiant également la qualité du service, alors que, traditionnellement, seul le prix modeste de l'autocar justifiait qu'on le préfère au train ou à la voiture ; les motifs de déplacement, à l'origine essentiellement centrés sur les loisirs, se sont diversifiés, intégrant notamment plus de déplacements professionnels.

Après avoir passé des accords d'exploitation avec quelques compagnies qui proposaient des services hauts de gamme, National Express a vite développé sa propre gamme de services Rapides. Offrant une qualité supérieure, ils sont proposés à des prix très légèrement plus élevés que ceux des services standards, si bien que cela permet de conserver la partie de la clientèle la plus sensible aux prix.

La guerre tarifaire à laquelle se sont livrées les compagnies d'autocar et dont les indépendants pensaient qu'elle leur permettrait essentiellement de prendre des parts de marché à National Express, a déclenché une autre concurrence, plus large avec le rail. L'écart de prix qui s'est rapidement creusé entre les deux modes a conduit à un important report du rail vers la route et c'est naturellement une réponse tarifaire qu'ont adoptée les chemins de fer. A long terme, la menace des transports routiers dont les coûts de production au kilomètre sont environ de moitié inférieurs à ceux du rail, a contraint celui-ci à offrir des réductions de tarifs sur toutes ses grandes lignes interurbaines. La différenciation de prix, en fonction de l'heure de la journée, qui devait permettre au rail de regagner une partie de sa clientèle, a constitué un bénéfice supplémentaire pour les usagers. Dans ce cas, les effets de la déréglementation ont forcé un transporteur à répondre aux besoins des usagers en affinant son offre.

Les résultats obtenus ont varié d'un itinéraire à un autre. Là où la nature de ses coûts permettait au rail de baisser suffisamment ses prix, la réponse du public a été satisfaisante et lui a permis de dégager des bénéfices supplémentaires.

Par ailleurs, lorsque ce n'était pas possible, le rail a dû développer la différence qui existait entre lui et l'autocar. En effet, l'amélioration des services routiers, comprenant l'augmentation des fréquences de départ, une légère diminution des temps de parcours, une amélioration notable du confort, contribue à réduire les différences. L'écart significatif entre les prix ne trouve alors plus de justification aux yeux d'un nombre croissant d'usagers. La rapidité peut constituer l'atout essentiel du rail, face auquel l'autocar ne peut rien. L'expérience a montré dans ce domaine que le rail pouvait de cette manière contenir l'expansion du transport par route, et surtout générer une nouvelle demande venant des usagers de la voiture notamment.

A la lumière de l'expérience britannique, il est possible de faire quelques remarques concernant le développement d'une éventuelle concurrence entre le rail et la route en France.

- Tout d'abord, il faut signaler que le réseau ferroviaire français de voyageurs est plus dense que le réseau britannique. Dans l'ensemble, nos trains classiques sont aussi rapides que ceux utilisés en Grande-Bretagne, qui ne dispose pas d'équivalent du TGV. Les prix du transport par le train sont en outre moins élevés ici qu'outre-Manche. Ces différences constituent des avantages supplémentaires pour le rail en France, dans une éventuelle concurrence avec la route.
- Au-delà d'une certaine distance, l'autocar est surtout connu pour son utilisation dans le tourisme. L'image stéréotypée du moyen de transport pour personnes âgées le poursuit, et son utilisation dans le transport régulier à longue distance est assez méconnue. Dans un premier temps, et compte tenu de l'évidente nécessité qu'il y a à être connu, le rail dispose d'un avantage supplémentaire sur la route. La rareté des gares routières privées met les compagnies qui seraient intéressées par ce type de transport, dans une situation également difficile.
- Dans les années à venir, le réseau ferroviaire français va être amené à se structurer fortement autour des lignes TGV. L'autocar n'est évidemment pas de taille à concurrencer le TGV en rapidité et son seul avantage pourrait consister à proposer des prix plus bas. Une faible partie de la clientèle qui utilise le TGV pourrait être tentée, malgré l'énorme différence entre les temps de parcours. Des réductions de tarifs à certaines heures de la journée pourraient être envisagées par la SNCF, mais le risque de report de la clientèle stable sur ces offres, les rend improbables.

- Là où la concurrence serait la plus susceptible de se développer, serait sur les lignes transversales, non desservies par le TGV.

Sur ces lignes, le train n'offre pas de haut niveau de fréquences, et les durées de parcours, compte tenu du nombre relativement important des arrêts, demeurent élevées.

Dans ces conditions, l'autocar peut ailleurs que sur les prix être concurrent du rail ; de nombreuses demandes d'ouverture de lignes sont d'ailleurs en cours d'instruction. Normalement peu favorable à ce type de service, la SNCF est toutefois prête, par l'intermédiaire de sa filiale routière, à s'engager dans la course. L'utilisation probable de son réseau commercial et des gares routières servant aux transports locaux, lui conférerait alors sans aucun doute un avantage décisif sur ses concurrents.

- Dans le secteur des lignes régulières internationales, une libéralisation permettrait aux exploitants, sans coût supplémentaire, d'améliorer leurs taux de remplissage en prenant et en déposant des passagers sur le territoire national. Ces initiatives ont de bonnes chances de réussir, compte tenu de l'effort de structuration commerciale qu'entreprennent actuellement certaines sociétés. Une mise en commun de leurs moyens leur permettrait d'acquérir des terminaux, d'étendre leurs réseaux de points de vente, et de présenter sous un même nom un produit qui ait une chance d'être reconnu par le public. La création du marché unique européen contribuera certainement à accélérer cette tendance. Les coûts d'implantation sont trop élevés pour qu'une société (même National Express) désire se lancer seule dans la compétition, et l'union des forces a plus de chances d'éliminer la petite concurrence.

## BIBLIOGRAPHIE

---

- Birks J.A. - The effect of deregulation on National Express, PTRC 83, pp. 133-143.
- Bleasdale C. - The effect of deregulation on Intercity Rail services, PTRC 83, pp. 117-132.
- British Rail - An economic appraisal of coach competition, document interne 1984, 49 p.
- British Rail - An evaluation of FG Thraten and Son, document interne 1985.
- Davis E. - Express Coaching since 1980 : Liberation in practice, Fiscal studies 5 : 1, February 1984, pp. 76-86.
- Douglas N.J. - A welfare assessment of the deregulation of the express coach market in 1980, PhD. Institute for Transport Studies, University of Leeds, 350 p.
- Gwilliam K. - Deregulation, commercialisation and privatisation : Transport under the conservatives, JTEP, Transport policy 87.
- Gorman B. - Effects of the deregulation of express services, BCC/UTSG Joint Seminar December 1982.
- Kilvington R.P. & Cross A.K. - Deregulation of Express Coach Services in Britain, Gower 1986, 156 p.
- Kilvington R.P. & Cross A.K. - Deregulation of the British inter urban travel market, PTRC 1983, pp. 99-111.
- Quidort M. - L'heure de la déréglementation a sonné, Transports publics, octobre 1985, pp. 12-19.
- Robbins D. & White P. - Deregulation of Express Coach Services : Has the 1980 Act worked ? Transport UK 85 - An economic, social and policy audit, pp. 65-72.
- Robbins, D. & White D. : The experience of express coach deregulation in Great Britain, Transportation.
- Transport and Road Research Laboratory, Express Coach Services in the three years following the 1980 Transport Act, n° 1127 1984, 21 p.
- Transport Statistics Great Britain 1976-1986, H.M.S.O.