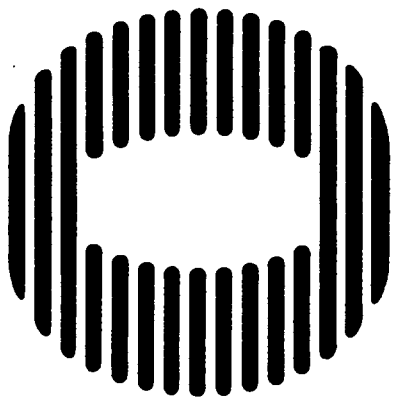
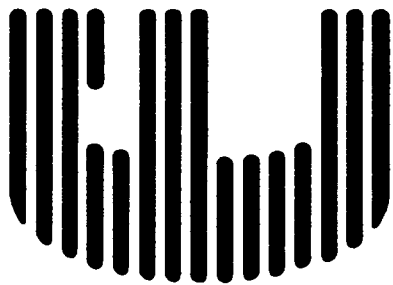
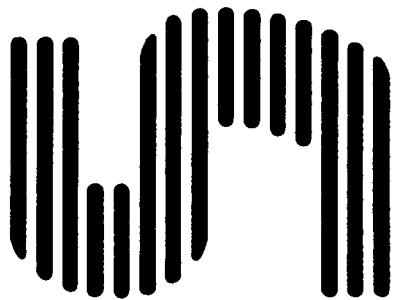


LA CLIENTELE POTENTIELLE DE DESSERTES EXPRESS PAR AUTOCAR



Sous la direction de Michel Houée

Bibliothèque de l'Observatoire
de l'Équipement, du Logement,
des Transports et de la Mer
Per n° 5024



MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT, DU LOGEMENT, DES TRANSPORTS ET DE LA MER
OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE ET STATISTIQUE DES TRANSPORTS
55 RUE BRILLAT SAVARIN 75013 PARIS - ☎ (1) 45 89 89 27

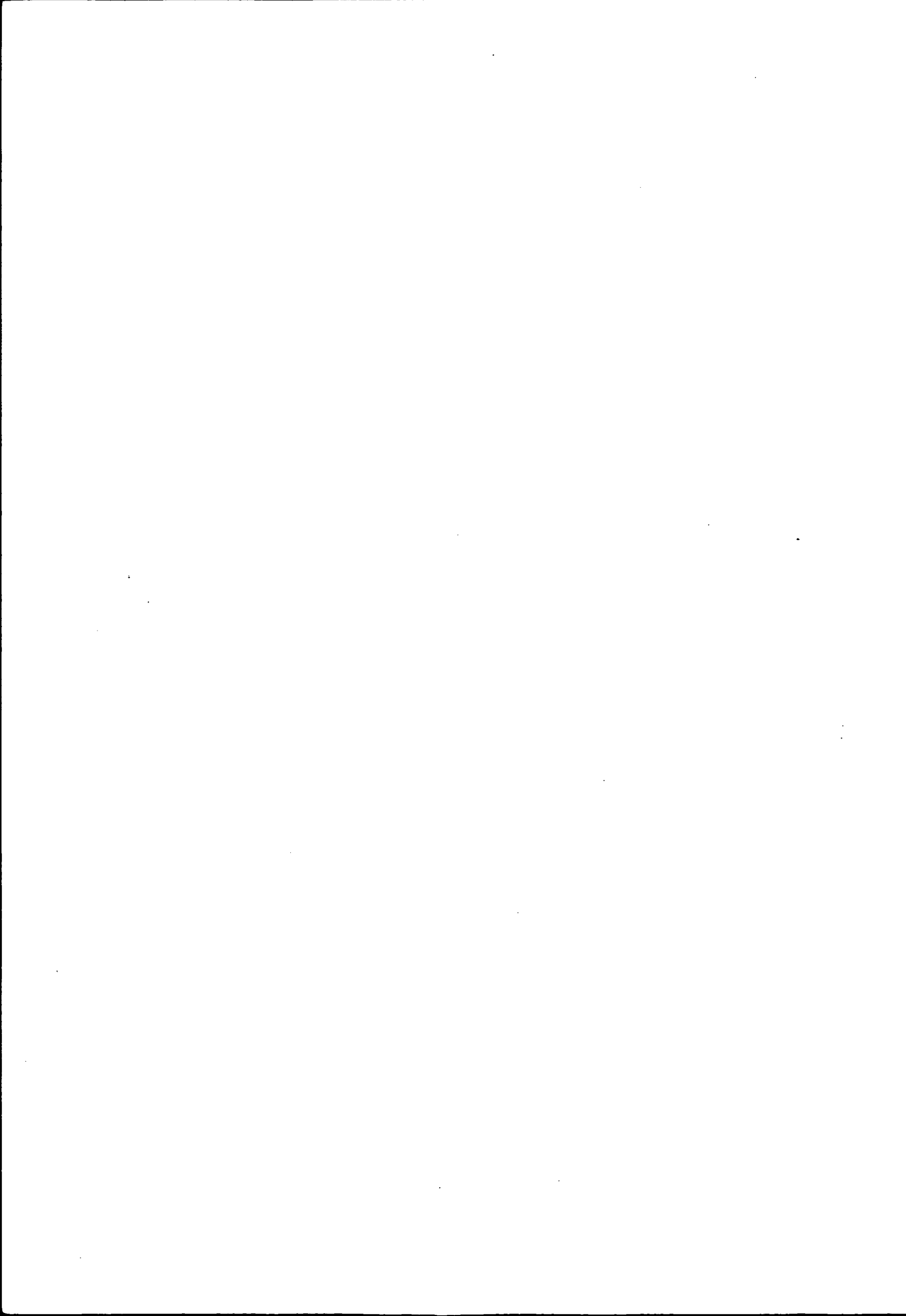


La clientèle potentielle de dessertes express par autocar

Cette étude s'inscrit dans le cadre d'une coopération O.E.S.T. - I.N.R.E.T.S. visant à éclairer les enjeux d'un développement de l'offre régulière de transport public routier de voyageurs à moyenne et longue distance à l'intérieur du territoire national.

Cette coopération a déjà donné lieu à l'analyse du marché de la principale liaison de ce type pour laquelle on dispose d'une expérience déjà ancienne : Aix / Marseille - Nice. Le rapport de recherche I.N.R.E.T.S. n° 122 rend compte des résultats des enquêtes pratiquées d'une part auprès des usagers de la ligne en jour ouvrable, d'autre part auprès des ménages niçois concernés par les relations Nice - Aix et Nice - Marseille. Un complément traite des usagers de la ligne en période de week - end.

Le présent rapport se place dans l'hypothèse de la création de nouvelles relations de ce type, et s'attache à déterminer quelle pourrait en être la clientèle selon les caractéristiques de ces relations. Il repose sur des enquêtes dont l'organisation, le suivi et l'analyse ont été confiées au bureau d'études B.V.A., sous la responsabilité de Mme Pascale Carle.



Avant-propos

Victime d'une image de marque dégradée et entravé par une réglementation protégeant le marché ferroviaire, le transport régulier par autocar n' occupe à l'heure actuelle qu'une place tout à fait marginale dans la desserte intérieure du territoire à moyenne et longue distance. Or la faiblesse très réelle de l'offre de transport public sur certains axes du fait de la géographie et du niveau de la demande (voir étude O.E.S.T. "l'enclavement en France du point de vue des déplacements professionnels : une méthode d'analyse") appelle d'autant plus la recherche de solutions adaptées que l'extension des réseaux à grande vitesse va rendre plus aigües les disparités de niveau de service et plus nécessaires des rabattements de bonne qualité.

A l' heure où les groupes de transport par autocar se préoccupent de développer leur marché dans un contexte d'intensification probable de la concurrence exercée par leurs homologues européens, y compris sous forme de cabotage intérieur, et alors que quelques expérimentations de dessertes express par autocar vont être mises en oeuvre très prochainement, il devenait indispensable de mieux cerner la clientèle potentielle de telles liaisons.

On a donc cherché à caractériser cette clientèle dans quatre configurations contrastées du point de vue de l'environnement concurrentiel et du potentiel de trafic représenté par les pôles reliés :

- accès à Lyon pour les Clermontois (relation transversale mal desservie par le fer mais disposant depuis peu d'une liaison autoroutière de bout en bout, potentiel de trafic moyen mais déséquilibré)
- accès à Nantes pour les Rennais (relation transversale mal desservie au niveau ferroviaire et autoroutier, potentiel moyen et équilibré)
- accès à Paris pour les Dijonnais (relation radiale très fortement concurrencée par le TGV et desservie par autoroute, forte attractivité de Paris)
- accès à Lyon pour ces mêmes Dijonnais (moindre concurrence du rail qu'en direction de Paris, attractivité lyonnaise non négligeable mais néanmoins inférieure à celle de Paris)

Dans chacune de ces configurations, plusieurs scénarii de desserte par autocar ont été testés auprès d'un échantillon représentatif de la population locale d'environ 250 personnes s'étant rendues au moins une fois dans l'agglomération de destination choisie (sélection qui, si elle ne permet pas d'appréhender l'induction pure, améliore considérablement le ciblage du marché potentiel de l'autocar).

Les scénarii se distinguent les uns des autres par des combinaisons différentes des modalités possibles de quatre variables : le diagramme de desserte (positionnement horaire et fréquence), le prix, le confort et le nombre de points d'arrêt desservis dans l'agglomération enquêtée. Le choix des modalités lui-même tient compte des spécificités du mode autocar et des conditions de concurrence sur la relation : diagramme de desserte intégrant une durée de parcours compatible avec le respect des limitations de vitesse, et des fréquences complémentaires de celles du fer et assurant une rotation correcte des véhicules; prix positionné par rapport à celui du fer et comportant des conditions d'abonnement et de réductions similaires.

La méthode retenue, connue sous l'appellation de Trade Off ou d'analyse conjointe, consiste à révéler les préférences des usagers vis à vis de ces variables à partir de la hiérarchisation qu'ils doivent effectuer des différents scénarii qui leur sont soumis, chaque scénario comportant des avantages pour certaines variables et des inconvénients pour d'autres.

La confrontation des résultats du Trade Off aux caractéristiques de l'individu enquêté, de l'ensemble de ses déplacements sur l'axe au cours des 12 derniers mois et des modalités détaillées du dernier de ces déplacements, a permis de dégager un certain nombre d'enseignements originaux, qui portent principalement sur :

- la clientèle type de chacun des scénarii d'offre autocariste envisagés,
- le ou les scénarii préférés par la population dans chaque configuration,
- le scénario qui maximise la fréquentation du mode autocar compte tenu de l'intensité de mobilité des différents segments de la population,
- l'importance des transferts à attendre en provenance des usagers actuels de rail et de l'automobile, compte tenu de leur pratique actuelle de déplacement,
- l'éventualité d'un effet réseau éclairée par le cas des usagers dijonnais confrontés à une offre autocariste dans deux directions.

Cette approche me paraît pouvoir contribuer à mieux baliser le champ du possible. Néanmoins, elle appelle sans doute pour revêtir un plus grande validité des compléments dans deux directions :

- une confrontation aux résultats des prochaines expérimentations
- une extension à de nouvelles configurations permettant de disposer d'une représentation des cas de figure envisageable suffisamment diversifiée pour autoriser une estimation quantitative des enjeux nationaux en terme de marché et de partage modal dans diverses hypothèses de consistance de la nouvelle offre autocariste.

Vos remarques sur ce rapport comme vos suggestions quant à ces perspectives nouvelles peuvent beaucoup contribuer au succès de la démarche d'ensemble. Je me permets donc pour finir de les souhaiter vivement.

Michel Houée

SOMMAIRE

1 - METHODOLOGIE	1
1-Objet de l'étude	3
2-Champ de l'étude	5
3-Type d'analyse utilisé : le Trade Off	6
2 - TRAJET DIJON-PARIS	15
1-Echantillon	16
2-Description des trajets effectués au cours des 12 derniers mois	20
3-Description du dernier trajet effectué	23
4-Analyse de l'offre	27
5-Analyse de la demande	41
3 - TRAJET RENNES-NANTES	47
1-Echantillon	48
2-Description des trajets effectués au cours des 12 derniers mois	51
3-Description du dernier trajet effectué	54
4-Analyse de l'offre	58
5-Analyse de la demande	71
4 - TRAJET CLERMONT-FERRAND - LYON	77
1-Echantillon	78
2-Description des trajets effectués au cours des 12 derniers mois	81
3-Description du dernier trajet effectué	84
4-Analyse de l'offre	88
5-Analyse de la demande	100

5 - TRAJET DIJON - LYON	107
1-Echantillon	108
2-Description des trajets effectués au cours des 12 derniers mois	111
3-Description du dernier trajet effectué	114
4-Analyse de l'offre	118
5-Analyse de la demande	130
6 - SPECIFICITES DES VOYAGEURS SUR DIJON-LYON ET DIJON-PARIS	136
7 - SYNTHESE	148

ANNEXE 1 : Questionnaire (modèle de Rennes-Nantes)

ANNEXE 2 : Fiches de présentation des scénarii (modèle de Rennes-Nantes)

ANNEXE 3 : Fiches "confort autocar"

1 - METHODOLOGIE



METHODOLOGIE

I : OBJET DE L'ETUDE

Jusqu'à présent l'autocar est resté un moyen de transport marginal sur le marché français des transports réguliers à longue distance.

Pourtant depuis quelques années un regain d'intérêt se manifeste à son égard. Ce regain d'intérêt est lié à différents aspects :

- demande de liaisons sur des axes délaissés ou abandonnés par d'autres modes de transport du fait de la géographie ou du niveau de fréquentation, d'autant plus intense que le développement des réseaux à grande vitesse dévalorise d'autant la qualité de service actuelle.
- demande de services de transport moins coûteux et/ou plus facile d'accès par rapport aux modes de transport rapides existants (TGV, Avion).
- souci des grands groupes de transport par autocar de développer un marché qui peut améliorer leur compétitivité par rapport à la concurrence étrangère dans le cadre du marché unique et d'occuper un terrain convoité par ces mêmes concurrents étrangers.

Ce regain d'intérêt pour les liaisons régulières par autocar à longue distance s'est récemment traduit par le lancement de quelques expérimentations qui ne représentent qu'une faible partie des projets élaborés par les transporteurs.

L'objet de cette étude est donc de mesurer l'attitude des utilisateurs potentiels par rapport à ce type de service, c'est à dire :

- étudier les attentes des consommateurs en matière de transport longue distance par autocar.
- évaluer la viabilité d'un tel service par rapport aux modes de transport concurrents.
- identifier la/les clientèle(s) potentielle(s) de ce service.
- isoler les caractéristiques les plus susceptibles d'attirer la clientèle.
- établir les cas de figure dans lesquels ce type de service est le plus susceptible de remporter un succès.
- établir les parts de marché potentielles de différents types de service d'autocar longue distance.

L'enquête est réalisée auprès de la population qui a effectué au moins 1 fois l'O.D. au cours des 12 derniers mois. Il est en effet apparu trop aléatoire de chercher à mesurer la part de l'induction imputable à des voyageurs n'ayant aucune fréquentation de l'axe.

Le déroulement du questionnaire répond logiquement à l'objet de l'étude :

- description des trajets effectués les 12 derniers mois :

- caractérisation des comportements de la clientèle, établissement de typologies
- extrapolation des résultats du trade-off, en fonction des déplacements des 12 derniers mois, pour calculer le marché potentiel.

- description du dernier trajet effectué et décision d'achat ou de non-achat dans le cas de ce trajet :

- fiabilité de la décision d'achat dans le cas d'un déplacement donné
- détermination des caractéristiques de service qui attirent la clientèle

II : CHAMP DE L'ETUDE

A) Choix des lieux d'enquêtes

L'objet de l'étude est d'évaluer la viabilité d'un service d'autocar longue distance.

Pour ce faire les lieux d'enquête ont été choisis afin de reproduire différents cas de figures en termes d'environnement concurrentiel et de combinaison de potentiel d'émission et de réception du trafic.

Cela a conduit au choix des origines et destinations suivantes pour les services d'autocar :

- Dijon-Paris : Forte concurrence du TGV et de la voiture (Autoroute), forte attractivité de Paris.
- Dijon-Lyon : Moindre concurrence du rail, attractivité de Lyon non négligeable mais inférieure à celle de Paris.
- Clermont-Lyon : Liaison transversale mal desservie au niveau ferroviaire mais mieux desservie au niveau autoroutier (ouverture récente d'une autoroute sur le trajet), potentiels moyens et déséquilibrés
- Rennes-Nantes : Liaison transversale intra-régionale mal desservie au niveau ferroviaire et autoroutier, potentiels d'émission et réception moyens et équilibrés.

B) Echantillons

Dijon-Paris : 273

Dijon-Lyon : 268

Clermont-Lyon : 260

Rennes-Nantes : 244

Les enquêtes ont eu lieu en Mars 90.

III : TYPE D'ANALYSE UTILISE : Le Trade Off, une analyse des mesures conjointes

A) Les méthodes classiques

La méthode classique pour déterminer les attentes des consommateurs consiste à faire classer par ordre de préférence les différentes caractéristiques souhaitées dans un produit afin de déterminer lesquelles sont les plus susceptibles d'attirer une clientèle.

Ex : Quelle fréquence de bus souhaitez-vous ?

- toutes les 5 mn
- toutes les 10 mn
- toutes les 15 mn

Cette méthode présente de sérieux inconvénients :

- les différentes caractéristiques du produit à créer sont traitées séparément, ce qui ne correspond pas au processus de décision réel des consommateurs.

Ce processus est souvent un arbitrage entre différentes caractéristiques désirées mais soit antinomiques soit groupées.

Ex : Nombre d'arrêts desservis et rapidité du trajet

Ex : Prix et confort

Cette méthode conduit à des résultats irréalistes :

- le produit désiré est une combinaison de toutes les caractéristiques les plus favorables, irréalisable pratiquement et économiquement.

Ex : Un service d'autocar rapide, confortable, peu coûteux, desservant beaucoup d'arrêts et offrant des liaisons très fréquentes.

Cette méthode donne comme résultat un classement imprécis des caractéristiques par ordre de préférence et non l'importance respective de chacune des caractéristiques dans le processus de décision.

Cette méthode ne permet pas de déterminer les parts de marché potentielles de différents produits proposés.

Étant donné les objectifs de l'étude, il apparaissait nécessaire d'avoir recours à un type d'analyse plus adapté : l'analyse des mesures conjointes et plus spécifiquement le Trade Off.

B) *Le Trade Off, une analyse des mesures conjointes*

1) Principe de base

Le principe de l'analyse des mesures conjointes consiste en la mesure simultanée de plusieurs caractéristiques ou variables.

L'idée de base de ces méthodes est qu'un produit est un ensemble complexe de différentes caractéristiques ou variables déclinées en modalités.

<u>Ex</u> : Variable	Modalités
Fréquence de bus	Toutes les 5 mn Toutes les 10 mn Toutes les 15 mn

Lors du processus de décision, un consommateur arbitre entre différentes caractéristiques plus ou moins désirées.

Il en résulte le choix d'un produit caractérisé par les modalités des différentes variables.

Ex : Un service d'autocar peu coûteux mais d'un niveau de confort moyen.

Le Trade Off permet de modéliser les arbitrages entre les différentes caractéristiques d'un produit. C'est un modèle qui reconstitue le processus de décision et simule les réactions des consommateurs face à des hypothèses alternatives de l'offre en leur faisant classer ces hypothèses par ordre de préférence.

2) Méthode du Trade Off

La première étape consiste en la détermination des variables et de leurs modalités.

De cette détermination dépend le nombre minimum de produits ou scénarii à tester.

En effet, ce nombre est fonction du nombre de combinaisons possibles entre les modalités des variables.

Une fois les variables et leurs modalités définies, celles-ci sont combinées de manière à générer un nombre de produits ou scénarii couvrant tous les cas de figures possibles.

Ex : Variables

Modalités

1) Fréquence de bus

Toutes les 5/10 mn

2) Nombre d'arrêts

5 - 10

Scénario	Variable 1 Fréquence	Variable 2 Arrêts
A	Toutes les 5 mn	5
B	Toutes les 5 mn	10
C	Toutes les 10 mn	5
D	Toutes les 10 mn	10

Généralement, le nombre de produits ou scénarii possibles est beaucoup trop important comparé à ce qu'il est possible de tester pratiquement.

D'autre part, certains scénarii sont irréalistes. Il convient donc de faire une sélection dans les scénarios à tester.

Cela se fait :

- à partir de méthodes statistiques : Plan d'expérience
- en tenant compte de combinaisons de variables les plus intéressantes que l'on veut absolument tester.

Sur le terrain, le Trade Off consiste à faire classer par ordre de préférence les produits ou scénarios par les personnes interrogées.

Sur la base de ces classements individuels, le Trade Off calcule pour chaque individu l'utilité de chaque variable et chaque modalité.

Il en résulte des modèles individuels d'utilités additives desquels on déduit un modèle d'utilités générales des différentes variables et de leurs modalités.

On a donc :

- une hiérarchie des variables : la variable qui a la plus grande amplitude est la plus importante.
- une hiérarchie des modalités : les modalités préférées sont les plus positives.

Ce modèle général permet de retrouver et d'expliquer les classements effectués par les individus.

Grâce à ce modèle général, il est possible :

- de calculer les scores de chacun des scénarios testés et donc de définir quels sont les scénarios préférés.
Les scores les plus forts correspondent aux scénarios préférés.
- de simuler les scores de scénarios non testés sur la base des utilités des variables et des modalités.
On peut recomposer le score de scénarios non testés.

3) Avantages du Trade Off

Le Trade Off présente plusieurs avantages par rapport aux méthodes classiques :

- *c'est une méthode réaliste :*

- elle retrace le processus de décision réel : les personnes interrogées arbitrent entre différentes caractéristiques désirées.
- elle aboutit à un classement de produits réalistes.
- elle opère en milieu concurrentiel : il est possible de déterminer par rapport à quel environnement concurrentiel les personnes interrogées font leur choix.

- *c'est une méthode explicative :*

- elle permet de dégager les poids respectifs de chaque variable dans la décision d'achat ainsi que leur direction (plus de rapidité, moins de confort...)
On peut donc expliquer la décision d'achat par les caractéristiques du produit.

- *c'est une méthode prospective et d'optimisation :*

- elle permet de déterminer les parts de marché potentielles de produits non encore existants.
- elle permet de recomposer à partir des poids et directions respectifs de chaque variable de nouveaux produits non testés.

On peut donc sur la base des utilités calculées affiner et optimiser les produits afin de mieux répondre aux attentes des consommateurs.

4) Application à l' étude de la clientèle potentielle de services d'autocar

Nous avons considéré que dans un contexte donné, défini par les villes d'origine et de destination de la desserte, il existait quatre variables principales susceptibles d'influer sur l'attitude des consommateurs potentiels vis à vis de l'autocar : le diagramme de desserte D (horaires et fréquence), le tarif T, le confort C et le nombre de points d'arrêts A dans les villes extrémités de la relation. Dans chaque contexte, nous avons défini trois modalités possibles pour la première variable (D1, D2 et D3) et deux pour chacune des trois suivantes (T1 et T2, C1 et C2, A1 et A2).

Nous avons alors soumis aux enquêtés sept scénarii résultant des combinaisons suivantes des modalités des variables (en convenant que le rang 1 d'une modalité est le plus attirant pour le consommateur : fréquence la plus élevée, tarif le plus bas, confort maximum et nombre de points d'arrêt le plus grand)

Scénario B : D3 + T2 + C1 + A1

Scénario C : D2 + T1 + C2 + A1

Scénario D : D1 + T2 + C2 + A1

Scénario E : D3 + T1 + C1 + A2

Scénario F : D2 + T2 + C1 + A2

Scénario G : D2 + T1 + C2 + A2

Scénario H : D1 + T2 + C2 + A2

Le scénario joker cumulant les modalités les plus avantageuses de chaque variable, soit A : D1 + T1 + C1 + A1, était délibérément exclu à ce stade de façon à obliger les enquêtés à révéler leurs préférences entre variables.

Nous allons ci-dessous illustrer le calcul des scores associés à chaque variable par un enquêté qui aurait opté pour le classement suivant des scénarii (par ordre décroissant de préférence) : C, G, E, D, H, F, B.

Dans l'ordre alphabétique des scénarii, les rangs de classement s'écrivent donc : 7, 1, 4, 3, 6, 2, 5. La méthode retenue consiste à se ramener à un modèle additif permettant de relier le rang de classement Y_i de chaque scénario, à l'utilité accordée à chaque modalité de variable.

Si l'on appelle d_1 l'utilité associée à la modalité D1, d_2 celle associée à D2 et ainsi de suite, on peut formaliser un tel modèle par la régression linéaire multiple à 9 variables suivante :

$$Y = K + d_1D1 + d_2D2 + d_3D3 + t_1T1 + t_2T2 + c_1C1 + c_2C2 + a_1A1 + a_2A2 + E$$

où chaque modalité-variable vaut 1 lorsqu'elle est réalisée et 0 dans le cas contraire, K étant une constante et E un taux d'erreur.

$$\text{On a donc : } D1 + D2 + D3 = T1 + T2 = C1 + C2 = A1 + A2 = 1$$

De façon à déterminer une valeur unique des utilités-paramètres dans un système où les neuf modalités-variables ne sont liées que par quatre relations, on impose en outre comme contrainte que la somme des utilités des modalités d'une même variable soit nulle, soit :

$$d_1 + d_2 + d_3 = 0 \quad \text{ou} \quad d_3 = -d_1 - d_2$$

$$t_1 + t_2 = 0 \quad \text{ou} \quad t_2 = -t_1$$

$$c_1 + c_2 = 0 \quad \text{ou} \quad c_2 = -c_1$$

$$a_1 + a_2 = 0 \quad \text{ou} \quad a_2 = -a_1$$

On peut donc réécrire le modèle sous la forme suivante :

$$Y = K + d_1D1 + d_2D2 - (d_1 + d_2)(1 - D1 - D2) + t_1T1 - t_1(1 - T1) + c_1C1 - c_1(1 - C1) + a_1A1 - a_1(1 - A1) + E$$

$$\text{soit } Y = M + \delta_1D1 + \delta_2D2 + \tau_1T1 + \chi_1C1 + \alpha_1A1 + E$$

$$\text{avec } M = K - d_1 - d_2 - t_1 - c_1 - a_1$$

$$\delta_1 = 2d_1 + d_2$$

$$\delta_2 = 2d_2 + d_1$$

$$\tau_1 = 2t_1$$

$$\chi_1 = 2c_1$$

$$\alpha_1 = 2a_1$$

Les coefficients M, δ_1 , δ_2 , τ_1 , χ_1 et α_1 sont alors estimés par la méthode des moindres carrés pour chaque enquêté, en appliquant la formule :

$$\min S (Y_i - M - \delta_1D1 - \delta_2D2 - \tau_1T1 - \chi_1C1 - \alpha_1A1)^2$$

Dans le cas du classement choisi, on aboutit à la reconstitution exacte :

$$Y = 9 - 4D1 - 2D2 - 5T1 - C1 - A1$$

(dans le cas général, l'estimation n'est qu'approchée)

Dans cet exemple, les utilités sont :

$$d_1 = -2 \quad d_2 = 0 \quad d_3 = 2 \quad t_1 = -2,5 \quad t_2 = 2,5 \quad c_1 = -0,5 \quad c_2 = 0,5 \quad a_1 = -0,5 \quad a_2 = 0,5$$

Comme il s'agit de reconstituer un ordre de préférence et non des notes, on peut supprimer la constante K sans changer l'ordre des valeurs, et multiplier tous les coefficients par une même constante.

Le programme utilisé renormalise les coefficients pour que la moyenne des carrés des neuf coefficients soit égale à 1 et les change de signe pour qu'ils s'interprètent comme des utilités (plus une utilité est grande, plus il y a préférence, donc rang faible).

On trouve alors :

$$d_1 = 1,29 \quad d_2 = 0 \quad d_3 = -1,29 \quad t_1 = 1,62 \quad t_2 = -1,62 \quad c_1 = 0,32 \quad c_2 = -0,32$$

$$a_1 = 0,32 \quad a_2 = -0,32$$

Le classement opéré des scénarii traduit donc une préférence au tarif (amplitude du score de 3,24), puis au diagramme de desserte (amplitude de 2,58), et une importance égale et faible au confort et au nombre d'arrêts (amplitude de 0,64).

En attribuant à chaque scénario le score résultant de l'addition des scores des variables qui le composent, on vérifie par ailleurs que le scénario préféré C présente le score le plus élevé (1,62) et le scénario B classé en dernier le score le plus faible (-2,27), le score des scénarii intermédiaires étant bien ordonné en fonction de leur rang :

$$G(\text{rang } 2) : 0,98 \quad E(\text{rang } 3) : 0,33 \quad D(\text{rang } 4) : -0,33 \quad H(\text{rang } 5) : -0,97$$

$$F(\text{rang } 6) : -1,62.$$

Les utilités moyennes se calculent en établissant la moyenne arithmétique des coefficients d'utilité individuelle déterminés suivant le schéma ci-dessus.

2 - DIJON-PARIS

1. ECHANTILLON DIJON-PARIS

Base : 273

<u>Sexe</u>	Base réelle	Base pondérée
Homme	48%	50%
Femme	52%	50%

Profession du chef de famille

	Base réelle	Base pondérée
Agriculteur	-	1%
Artisan-Commerçant	8%	10%
Cadre supérieur/Prof. libérale	27%	26%
Prof. intermédiaire	18%	15%
Employé	21%	17%
Ouvrier	9%	8%
Retraité	9%	17%
Inactif	8%	6%

=> Des quotas étaient fixés sur ces 2 critères.

Nombre de personnes au foyer

1	23%
2	32%
3	21%
4	16%
5	5%
6 et +	3%

Base = 273

Age

15-24 ans	21%
25-59 ans	56%
60 ans et plus	23%

Revenus mensuels du foyer

- de 4.000 F	10%	
4.000 à 6.500 F	12%	
6.500-10.000 F	22%	60%
10.000 à 13.000 F	16%	
13.000 à 16.000 F	15%	
16.000 à 20.000 F	11%	36%
20.000 à 30.000 F	7%	
30.000 à 50.000 F	3%	
N.P.	4%	

Utilisation d'une voiture

en tant que conducteur exclusivement	45%
en tant que passager exclusivement	20%
en tant que conducteur et passager	25%
N.P.	10%

Nombre de voitures dans le foyer

1 voiture	53%
2 voitures	26%
3 voitures	4%
4 voitures et +	2%
N.P.	15%

Base = 243 utilisateurs
de voitures

Type de voiture utilisé le plus souvent

Diesel	17%
Essence	71%
N.P.	12%

Base = 243 utilisateurs
de voitures

=> Au niveau national, 15% en moyenne de diesel.

Puissance fiscale de la voiture

4 CV	18%
5 CV	12%
6 CV	12%
7 à 8 CV	32%
9 à 11 CV	6%
12 à 15 CV	2%
16 et +	-
N.P.	18%

Base = 243 utilisateurs
de voitures

Année de la première immatriculation

1990	5%	
1989	12%	45%
1988	8%	- 5 ans
1987	11%	
1986	9%	
1985	7%	
1980 à 1984	22%	41%
Avant 1980	12%	+ 5 ans
N.P.	14%	

Base = 243 utilisateurs
de voitures

=> Au niveau national, 46% de voitures de moins de 5 ans.

Proximité de l'arrêt d'autocar proposé

OUI	44%
NON	50%
N.P.	6%

base = 273

2. DESCRIPTION DES TRAJETS EFFECTUES AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS

Cette description des trajets effectués au cours des 12 derniers mois permet :

- => de caractériser la population interrogée (cf. typologie)
- => d'extrapoler ensuite les chiffres au marché potentiel

Transport utilisé au moins une fois pour Dijon-Paris
dans les 12 derniers mois

Voiture	35%
Train	62%
Autocar	3%

Total 100 % base = 273

- => Modes de transport multiples, avec prédominance du train.
(impact du TGV)

Nombre de trajets effectués par mode de transport

	Voiture	Train	Autocar (occasionnel)
1 à 2	63%	59%	100%
3 à 5	27%	19%	
6 à 10	6%	11%	
11 à 20	3%	6%	
21 et +	1%	5%	
Base	129	228	11
Nombre moyen	3,3	5	

- => Le nombre des trajets effectués en train est plus important, notamment du fait des voyageurs très fréquents.

MOTIFS DES DEPLACEMENTS

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
1-Visite amis	47%	2,8	39%	2,8
2-Professionnels	32%	3,1	39%	7,1
3-Week-end	20%	2,6	13%	2
4-Vacances	14%	2,0	18%	1,6
5-Raisons administratives	3%	1,3	4%	2,5
6-Achats	2%	1,9	4%	1,3
7-Etudes-Service national	0%	1,0	2%	15,3
8-Autres	3%	1,0	4%	4,4
Base : répondants	129	3,3	228	5

=> La voiture est davantage utilisé pour les visites aux amis et le week-end.
Le train est surtout utilisé pour les voyages professionnels et les visites aux amis, les vacances.

SITUATION D'ACCOMPAGNEMENT

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
Seul	32%	2,7	58%	6
En couple	31%	2,8	22%	2
En famille	35%	2,3	16%	2,2
Avec des amis	17%	2,8	11%	1,9
Avec des collègues de travail	5%	4,6	8%	3,3
Autres	3%	1,4	1%	4
Base	129	3,3	228	5

=> La voiture est davantage utilisée en groupe, couple ou famille.

VOYAGES PAR SAISON

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
HIVER	56%	1,5	63%	2,6
PRINTEMPS	41%	1,7	46%	2,6
ETE	42%	1,9	60%	2,1
AUTOMNE	40%	1,7	46%	2,7
Base	129	3,3	228	5

=> La voiture est plus souvent utilisée en hiver.

RAISONS DU CHOIX DU MODE DE TRANSPORT

	VOITURE	TRAIN
1-Coût/prix	27%	21%
2-Rapidité trajet	19%	71%
3-Confort	12%	17%
4-Trajet avec quelqu'un	35%	-
5-Possède une voiture	29%	-
6-Transport d'objets	22%	-
7-Abonnement/Réduction	-	13%
8-Facilité correspondances	-	11%
9-Utilisation temps/trajet	-	11%
10-Fréquence liaisons	-	8%
11-Praticité horaires	-	5%
12-Proximité lieu départ/gare	-	5%
13- Autres	23%	-

=> Les atouts de la voiture : la convivialité, le prix, la praticité pour le transport d'objets et un constat : "Utilisons la voiture car nous en avons une", la "rentabilisation de la possession de la voiture".

=> Le train permet avant tout un trajet rapide.

3. DESCRIPTION DU DERNIER TRAJET EFFECTUE (Base : 273)

Le dernier trajet sert de base fiable pour la décision d'achat du service d'autocar : l'interviewé se met en situation réelle de choix, à échéance de temps rapprochée.

Mode de transport utilisé

	Aller	Retour
Voiture	31%	32%
Train	69%	68%

=> Analyse sur les utilisateurs du train pour environ 2/3 de l'échantillon

Mois du dernier trajet

	Aller	Retour
Janvier	8%	9%
Février	21%	20%
Mars	20%	21%
Avril	3%	3%
Mai	2%	2%
Juin	2%	1%
Juillet	5%	6%
Août	5%	5%
Septembre	7%	7%
Octobre	6%	7%
Novembre	10%	10%
Décembre	10%	9%

=> L'enquête ayant eu lieu en Mars, les trajets de Février ou Mars sont bien sûr plus forts.

Durée moyenne du dernier trajet estimée par les interviewés

Voiture	3 h 34 mn
Train	2 h 6 mn

=> Rapidité confirmée du train.

MOTIF DU TRAJET

	VOITURE	TRAIN
Professionnel	30%	34%
Visite amis	42%	30%
Vacances	8%	18%
Week-end	16%	5%
Raisons administ.	1%	2%
Etudes-Service national	1%	4%
Achats	1%	4%
Autres	1%	3%
Base	85	188

=> Structure de motif similaire pour le dernier trajet et pour les trajets des 12 derniers mois

SITUATION D'ACCOMPAGNEMENT

	VOITURE	TRAIN
Seul	21%	55%
En couple	29%	15%
En famille	30%	14%
Avec des amis	15%	11%
Avec des collègues de travail	7%	6%
Base	85	188

=> La voiture reste le mode de transport du groupe.

TEMPS DE SEJOUR

	Voiture	Train
Quelques heures	6%	15%
Une journée	21%	29%
Quelques jours	58%	37%
Une semaine	9%	16%
Plusieurs semaines	7%	4%
Base	85	188

=> Durée plus longue du séjour en voiture, à relier aux motifs de déplacements : visites à des amis, week-ends.

RAISON D'UTILISATION DU MODE DE TRANSPORT

	A L'ALLER			AU RETOUR		
	Total	Voiture	Train	Total	Voiture	Train
Coût/prix	26%	25%	26%	24%	20%	25%
Rapidité trajet	60%	21%	77%	59%	18%	77%
Confort	21%	17%	19%	19%	15%	19%
Sécurité	23%	3%	30%	22%	4%	29%
Possède une voiture	12%	37%	-	11%	34%	1%
Trajet avec quelqu'un	12%	36%	2%	13%	38%	1%
Transport objets	8%	24%	2%	8%	21%	2%
Utilisat. temps de trajet	4%	-	6%	4%	-	6%
Praticité horaires	15%	8%	16%	15%	8%	16%
Fréquence liaisons	4%	-	6%	4%	-	6%
Proximité lieu départ/gare	7%	1%	9%	7%	-	10%
Facilité correspondances	4%	-	6%	4%	-	5%
Abonnement/Réduction	12%	-	14%	13%	-	15%
Autres	11%	19%	8%	10%	14%	8%
N.P.	1%	-	2%	1%	2%	1%
Base	273	83	173	273	83	173

=> Les raisons d'utilisation sont proches de celles des derniers mois.

SATISFACTION DU MODE DE TRANSPORT UTILISE

	A L'ALLER			AU RETOUR		
	Total	Voiture	Train	Total	Voiture	Train
Très satisfaisant	66%	75%	62%	66%	74%	63%
Plutôt satisfaisant	31%	21%	35%	31%	23%	34%
S/T Satisfaisant	97%	96%	98%	97%	97%	98%
Peu satisfaisant	3%	4%	2%	2%	3%	1%
Base	273	83	173	273	83	173

=> Fort taux de satisfaction du mode de transport utilisé, ce qui peut laisser supposer une favorabilité faible à un nouveau mode de transport de la part de 2/3 de l'échantillon en moyenne

Les personnes les plus satisfaites sont :

- pour la voiture : les femmes, les employés
- pour le train : les cadres et les retraités, les plus de 60 ans.

4. ANALYSE DE L'OFFRE

Sept scénarios étaient proposés aux interviewés.

Ces scénarios ont été construits avec 2 objectifs, d'abord proposer des scénarios cohérents susceptibles d'intéresser les interviewés et ensuite tester des scénarios suffisamment variés pour permettre le trade-off.

Les scénarios proposés étaient les suivants :

	Autocar	Tarifs	Horaires	Arrêts
B	FR1+Ann	100 F	2 AR	OUI
C	FR1	80 F	3 AR	OUI
D	FR1	100 F	4 AR	OUI
E	FR1+Ann	80 F	2 AR	NON
F	FR1+Ann	100 F	3 AR	NON
G	FR1	80 F	3 AR	NON
H	FR1	100 F	4 AR	NON

Cette analyse de l'offre est scindée en 2 parties :

1° Résultats du trade-off = scénarios préférés

2° Description de la population acheteuse

1° RESULTATS DU TRADE-OFF

Les scénarios testés sont ceux cités précédemment, un scénario A "Joker", était en outre proposé à ceux qui n'étaient intéressés par aucun des scénarios.

A) Les variables les plus importantes

pour les interviewés sont celles qui ont la plus grande amplitude (cf. note méthodologique) :

1 - Type d'autocar	amplitude :	0,796
2 - Tarifs	amplitude :	0,632
3 - Horaires	amplitude :	0,352
4 - Arrêts desservis	amplitude :	0,01

- ➡ Le type d'autocar et les tarifs sont très nettement les variables les plus importantes, ce qui s'explique du fait de la longueur du trajet et de la concurrence du TGV, mode de transport confortable mais cher = les interviewés souhaitent la même qualité mais pas le même tarif.
- ➡ La fréquence et le positionnement horaire semblent jouer un rôle secondaire.
- ➡ Le nombre d'arrêts desservis n'a aucun rôle dans le choix.

Les variables jouant le plus grand rôle dans le choix d'un service d'autocar à longue distance délimitent le marché potentiel d'un tel service : ce que recherchent les utilisateurs potentiels, c'est un service à bas prix offrant toutefois un certain niveau de confort étant donnée la distance à parcourir.

L'importance donnée à la fréquence des allers-retours offerts chaque jour découle de la même logique : **à cause de la longueur du trajet à effectuer, le nombre d'allers-retours possibles chaque jour joue à un moindre niveau.**

B) Les modalités préférées

<i>Modalités</i>	<i>Utilité moyenne</i>	
1) <i>Type d'autocar</i>		
- FR1	- 0,398	
- FR1 + services annexes	0,398	++
2) <i>Les tarifs</i>		
- 80 F l'aller simple	0,316	++
Carte 6 voyages : 360 F		
Carte 50% étudiant : 500 F/An		
Carte 50% ordinaire : 1000 F/An		
Personnes âgées : - 50%		
- 100 F l'aller simple	- 0,316	
Carte 6 voyages : 450 F		
Carte 50% étudiant : 600 F/An		
Carte 50% ordinaire : 1200 F/An		
Personnes âgées : - 30%		
3) <i>Horaires</i>		
- 4 allers-retours par jour	0,124	+
- 3 allers-retours par jour	0,103	
- 2 allers-retours par jour	- 0,228	
4) <i>Arrêts desservis</i>		
- Dijon Gare	0,05	+
Dijon Campus		
Auxerre		
Paris Denfert Rochereau		
- Dijon Gare	- 0,05	
Auxerre		
Paris Denfert Rochereau		

Parmi les modalités proposées, ce sont bien sûr les plus favorables qui ont les scores moyens d'utilités les plus importants.

Comme la plupart des variables ont seulement 2 modalités, leurs scores moyens sur chaque modalité sont symétriques.

Toutefois, on peut remarquer que dans la variable à 3 modalités, le nombre d'allers-retours offerts par jour, les scores moyens s'articulent autour de 2 pôles : 2 allers-retours par jour et plus de 2 allers-retours par jour.

L'offre d'une quatrième possibilité d'aller-retour se traduit par un gain marginal relativement faible.

Cela signifie que les utilisateurs potentiels tendent à arbitrer en faveur d'une autre variable plutôt que de choisir une fréquence de liaison plus importante.

C) Les scénarios préférés

Scénario	Autocar	Tarifs	Horaires	Arrêts	Scores	Rang
E	FR1 + ann + 0,398	80 F 0,316	2 AR - 0,228	NON - 0,05	0,436	1
F	FR1 + ann + 0,398	100 F - 0,316	3 AR 0,103	NON - 0,05	0,135	2
C	FR1 - 0,398	80 F 0,316	3 AR 0,103	OUI 0,05	0,071	3
G	FR1 - 0,398	80 F 0,316	3 AR 0,103	NON - 0,05	0,029	4
B	FR1 + ann + 0,398	100 F - 0,316	2 AR - 0,228	OUI 0,05	- 0,096	5
D	FR1 - 0,398	100 F - 0,316	4 AR 0,124	OUI 0,05	- 0,54	6
H	FR1 - 0,398	100 F - 0,316	4 AR 0,124	NON - 0,05	- 0,64	7
A	FR1 + ann + 0,398	80 F 0,316	4 AR 0,124	OUI 0,05	0,888	Joker

L'utilité de chaque scénario est la somme des utilités de chacune des modalités du scénario.

Parmi les scénarios testés, seuls 4 ont des scores moyens d'utilité positifs.

On peut remarquer qu'aucun d'entre eux n'offre 4 allers-retours par jour.

Leur caractéristique commune est d'offrir soit un tarif attractif, soit un confort plus élevé.

Sur ces 4 scénarios, seul le scénario E a un score significativement positif grâce à la combinaison des variables tarifs et type d'autocar.

Les autres scénarios n'offrent qu'une seule de ces variables et ont donc un score moyen proche de zéro.

Il en ressort que, pour avoir quelques chances de succès, un service d'autocar à longue distance doit proposer au moins ces 2 qualités (tarifs peu élevés, confort) au besoin au détriment de toute autre variable, ce qui est le cas du scénario E.

- ➡ Le scénario nettement en tête reflète bien les choix mis en évidence plus haut :
 - priorité au type d'autocar et au tarif,
 - moindre intérêt pour les autres variables.

- ➡ Les scénarios 2 et 3 montrent que les interviewés préfèrent un autocar plus confortable et plus cher à un autocar moins confortable et moins cher.

Mais les scores restent assez proches, ce qui dénote une incertitude de choix.

2° DESCRIPTION DE LA POPULATION ACHETEUSE

Le pourcentage des acheteurs d'au moins un scénario est de 54 %.

➡ Attractivité satisfaisante de l'offre.

Les scénarios qui entraînent une décision d'achat sont différents selon les interviewés.

Voici les résultats d'achat quel que soit le rang de classement du scénario :

Scénario E	35%
Scénario F	31%
Scénario C	28%
Scénario G	28%
Scénario B	27%
Scénario H	20%
Scénario D	19%

➡ On trouve globalement le classement des scénarios tel qu'il ressort du Trade Off, avec une inversion des scénarios H et D, proches l'un de l'autre dans les 2 cas.

➡ Les scénarios E et F, qui diffèrent par le prix, recueillent le plus de décisions d'achat.

Sur notre univers des acheteurs, 99 % des personnes achètent le scénario classé en rang 1.

80 %	le scénario classé en rang 2
65 %	le scénario classé en rang 3
32 %	le scénario classé en rang 4
25 %	le scénario classé en rang 5
21 %	le scénario classé en rang 6
20 %	le scénario classé en rang 7

Les acheteurs de chacun des scénarios ont les profils suivants :

Scénario	B	C	D	E	F	G	H	Ensemble
Base	72	73	51	92	82	74	54	146
Rappel % achat	27 %	28 %	19 %	35 %	31 %	28 %	20 %	100 %
Mode dernier trajet								
Trajet voiture	33 %	34 %	39 %	36 %	34 %	31 %	30 %	34 %
Trajet train	67 %	66 %	61 %	54 %	66 %	69 %	70 %	66 %
Motif dernier trajet								
Professionnel	29 %	31 %	26 %	39 %	27 %	32 %	27 %	29 %
Visite amis	30 %	31 %	26 %	24 %	29 %	34 %	31 %	30 %
Vacances-tourisme	19 %	17 %	22 %	16 %	23 %	17 %	23 %	19 %
W.End Culture	12 %	14 %	10 %	14 %	10 %	10 %	8 %	12 %
Situation accomp.								
Seul	35 %	29 %	24 %	36 %	39 %	31 %	30 %	37 %
Couple	22 %	21 %	18 %	27 %	26 %	22 %	19 %	23 %
Famille	24 %	21 %	26 %	17 %	20 %	19 %	17 %	19 %
Amis	11 %	22 %	22 %	14 %	11 %	20 %	22 %	16 %
Sexe								
Homme	42 %	37 %	41 %	40 %	40 %	39 %	37 %	42 %
Femme	57 %	62 %	57 %	59 %	59 %	60 %	61 %	58 %
CSP Chef famille								
Artisan-Comm.	6 %	11 %	10 %	13 %	10 %	14 %	11 %	11 %
Cadre	19 %	12 %	10 %	19 %	18 %	12 %	15 %	20 %
Prof. Interméd.	11 %	12 %	8 %	16 %	13 %	11 %	7 %	15 %
Employé	29 %	23 %	31 %	23 %	28 %	24 %	26 %	21 %
Ouvrier	10 %	12 %	12 %	10 %	9 %	10 %	11 %	10 %
Retraité	18 %	14 %	16 %	13 %	13 %	16 %	17 %	14 %
Inactifs	6 %	14 %	12 %	5 %	7 %	12 %	11 %	9 %
Age								
15-24 ans	21 %	32 %	26 %	23 %	24 %	30 %	30 %	27 %
25-59 ans	64 %	55 %	65 %	63 %	65 %	55 %	59 %	61 %
60 ans et +	15 %	14 %	10 %	14 %	11 %	15 %	11 %	12 %
Nombre de voyages/an								
Train	3,1	4,0	4,4	3,5	3,6	4,7	4,0	3,9
Voiture	3,1	3,3	2,6	2,6	3,2	3,4	2,5	3,3

➡ La population des acheteurs est globalement :

- plutôt féminine
- de la classe d'âge 25-59 ans, mais avec un taux intéressant de moins de 25 ans
- de CSP employé, cadre, profession intermédiaire
- utilisatrice du train, elle voyage pour des raisons professionnelles mais aussi pour loisirs tourisme, seule ou en couple.

➡ Les particularités des acheteurs de chaque scénario sont mises en évidence sur le tableau. La partie 5 d'Analyse de la demande, décrit précisément chaque groupe d'acheteurs.

Les non-acheteurs de ces services d'autocar sont donc 46 %. Il était proposé à ces non-acheteurs un service "Joker" qui réunissait tous les points forts sur chaque modalité.

Ce service intéresse 11 % de ces non-acheteurs, soit 5 % de la population totale interrogée. Ce faible pourcentage témoigne de la pertinence du choix des 7 scénarios testés.

Soit, pour récapituler l'ensemble :

- ➡ 54 % acheteurs des services 1 à 7
- 5 % acheteurs du service "Joker"
- 41 % non-acheteurs

3° MARCHE POTENTIEL

Pour l'estimation du marché potentiel des scénarios étudiés, la méthodologie appliquée est la suivante

- nous connaissons le taux d'achat de chaque scénario, en fonction du dernier trajet effectué et de ses caractéristiques de mode et motif
- pour estimer le marché potentiel, nous devons déterminer si ce dernier trajet est représentatif des trajets effectués lors des 12 derniers mois.
--> comparaison de nos échantillons, matrice mode/motif sur le dernier trajet et sur les trajets des 12 derniers mois
- évaluation du nombre de trajets effectués pour les 12 derniers mois
- estimation du marché potentiel, l'hypothèse étant faite que les déplacements seront les mêmes sur les 12 prochains mois.

Le calcul est effectué de la façon suivante :

Base = nombre d'acheteurs du scénario x sur le dernier trajet

Base x % voyages/mode/motif donné a x nombre de voyages effectués en moyenne sur les 12 derniers mois pour le motif a = A

+ Base x % voyages/mode/motif donné b x nombre de voyages effectués en moyenne sur les 12 derniers mois pour le motif b = B

A + B + C + = nombre de voyages effectués par les acheteurs du scénario x en voiture ou en train.

Scénario E

Motifs des déplacements des acheteurs du scénario E sur le dernier trajet

	Voiture	Train
Professionnel	21 %	31 %
Amis	42 %	22 %
Vacances	15 %	27 %
Week-End	12 %	9 %
Autres	10 %	11 %
Base	33	59

Déplacements des acheteurs du scénario E sur les trajets des 12 derniers mois

	Voiture	Train
Professionnel	21 %	25 %
Amis	40 %	30 %
Vacances	15 %	20 %
Week-End	16 %	15 %
Autres	8 %	10 %
Base	48	70

Nombre de voyages faits pour ces motifs/modes sur les 12 derniers mois

	Voiture	Train
Professionnel	1,9	7,8
Amis	2,3	1,8
Vacances	1,6	1,2
Week-End	1,3	1,3
Autres	1,0	2,0
Base	48	70

- ➔ Les matrices des déplacements sur le dernier trajet et les trajets des 12 derniers mois diffèrent sur certains croisements mode/motif mais les structures restent proches.

La valorisation du nombre de déplacements donne les résultats suivants :

58 voyages de la part de personnes voyageant en voiture sur 441 voyages totaux
 206 voyages de la part de personnes voyageant en train sur 1059 voyages totaux
 soit 264 voyages.

Les mêmes calculs effectués sur les autres scénarios donnent les résultats suivants :

Scénario	Nombre de voyages en voiture	% nombre de voyages totaux voiture 441	Nombre de voyages en train	% nombre de voyages totaux train 1 059	Nombre total de voyages
B	76	17 %	148	14 %	224
C	62	14 %	179	17 %	242
D	43	10 %	121	11 %	164
E	58	13 %	206	19 %	264
F	64	15 %	178	17 %	242
G	57	13 %	196	19 %	253
H	34	8 %	132	12 %	166

➔ Un service d'autocar à longue distance pourra prendre jusqu'à 17 % de la part des voyages actuels en voiture et 19 % en train.

Les questions d'induction étaient formulées de 2 façons :

1) Le nombre de déplacements augmenterait-il si le car proposé existait ?

OUI	40%
NON	57%
N.P.	3%

Base : 146 : acheteurs d'un service au moins

➔ Taux significatif d'induction, les acheteurs sont intéressés d'abord par le scénario E (69 %), puis par les scénarios B et G (63 %).

Motifs de ces déplacements supplémentaires

+ Prix moins élevés	59%
Horaires pratiques	35%
Abonnements intéressants	9%
Non utilisation voiture	9%
+ Voyages d'agrément	35%
Déplacements professionnels	9%

Base : 58 : "dont le nombre de déplacements augmenterait"

➔ Il ressort que le mot motif a été compris dans certains cas au sens de but de voyage et non de raison expliquant l'accroissement de mobilité. Le motif alors le plus fréquemment invoqué est l'agrément.

Les personnes dont le nombre de déplacements augmenterait présentent les caractéristiques suivantes :

- Femmes 64 % - Hommes 36 %
- Profession du chef de famille : employé 27 % (en hausse), retraité 19 % (en hausse), ouvrier 14 %, profession intermédiaire 15 %, cadre 10 % (en baisse).
- Classes d'âge : 15 - 24 ans 27 % (en hausse), 25 - 59 ans 61 %, 60 ans et plus 12%.

2) Existence de trajets Dijon - Paris souhaités mais non possibles actuellement

OUI	15%
NON	85%
Base : 265	

Caractéristiques de ces trajets :

Voyages d'agrément	59%
Voyages tard le soir	15%
Voyages week-end	10%

Base : 39 : qui souhaitent voyager mais ne le font pas actuellement.

- ➡ Faible nombre de personnes intéressées, mais l'intérêt porte toujours sur les voyages d'agrément.

Pour 56% de ces personnes intéressées, un des services d'autocar les satisferait.

Il s'agit du "Joker" pour 46% des gens.

Pour les autres, leur souhait se porte vers un service :

- plus rapide (++)
- plus confortable (+)
- moins coûteux (+)

V - ANALYSE DE LA DEMANDE

L'objectif de cette partie est de caractériser les clientèles de chaque type de scénario choisi.

Pour faire ceci, nous avons procédé à une analyse en composantes principales qui a permis de distinguer les grands regroupements de population et a servi de base à une typologie. La typologie permet de regrouper des individus aux comportements proches.

La typologie a isolé 4 classes et permis de comprendre les comportements des interviewés.

Pourquoi, par exemple, le scénario E obtient-il très nettement dans le Trade Off le meilleur score (0,436) et suscite-t-il un taux d'achat proche de celui du scénario F, au score bien plus faible lors du Trade Off (0,135). En réalité, ces deux scénarios intéressent deux ou plusieurs types de clientèle, ce qui augmente différemment les pourcentages d'achat de chacun.

Ce sont des populations très différentes qui sont intéressées par ces services d'autocar.

La typologie a été effectuée sur les questions de choix de scénarios et d'achat de scénarios et sur les questions du Trade Off. Ce sont les variables actives qui forment les groupes. Les autres variables sont dites passives et caractérisent les groupes.

La typologie a distingué 4 classes dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous. Nous mettons ici en évidence non pas les caractéristiques générales de chaque groupe mais les spécificités de chacun, c'est à dire les caractéristiques qui présentent l'écart le plus grand par rapport à la moyenne.

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4
Importance classe	129	38	33	65
Scénarios choisis	E - C	E - F	E - C - G	B - H - G
Critères de choix	1. Prix bas 2. Confort plus Prix bas prioritaire / confort plus	1. Confort plus 2. Prix indiff. Confort plus prioritaire / Prix bas	1. Prix bas 2. Confort bas	1. Prix élevé
Sexe	H = F	F +	F +	H +
Classes d'âge les plus importantes / moyenne	25 - 59 ans	15 - 24 ans 24 - 59 ans	60 ans et +	
Nombre de personnes au foyer	4	3 et plus	2 et 3	1 et 2
CSP interv.	Employé Artisan, commerçant Cadre	Employé Cadre	Inactif Retraité Prof. Interm.	Employé Prof. Interm. Cadre Inactif
Revenus mensuels	4000 - 6500	-4000 10 - 13000 13 - 16000	6500 - 10000	6500 - 10000
Nombre de voitures	1	1 et 2	1 et 2	1
Scénarios achetés	E	F et E	E	
% d'acheteurs d'un service au moins	59% ou 57%	47%	64%	48%
Nb de voyages/an voiture train	3,3 5,6	2,8 3,6	6,2 5,1	3,3 4,6
Motif dernier trajet professionnel visite amis vacances week-end administ.	37% 32% 13% 9% 2%	29% 42% 13% 11% -	24% 24% 18% 6% -	37% 32% 17% 9% 2%

La **classe 1**, la plus importante numériquement est celle où nous retrouvons donc le mieux les caractéristiques de la population globale : choix du scénario E puis C avec comme critères de choix le prix faible d'abord, le confort "plus" ensuite.

Le scénario C qui vient en second abandonne le confort " plus " pour garder un prix bas. C'est une population d'actifs, aux revenus moyens (forte prévalence des revenus faibles), à famille de 4 personnes en moyenne.

➡ Explication de l'importance du critère "prix bas et fidélisation intéressante".

Cette clientèle est très mobile et voyage aujourd'hui essentiellement en train : 79% (5,6 voyages en moyenne) contre seulement 55 % en voiture (3,3 voyages en moyenne).

Leurs motivations sont les visites aux amis et les déplacements professionnels (pour le train surtout).

Ils voyagent en couple ou en famille pour les transports en voiture, seuls lorsqu'il s'agit du train. Ils ont plutôt effectué leur dernier trajet en voiture.

Cette population serait une clientèle potentielle forte puisque 59% de ses membres achèteraient au moins un service de car.

➡ Le service à proposer à cette clientèle, quantitativement importante et motivée doit nécessairement avoir un prix faible.

La **classe 2** accorde une grande importance au confort et ce confort sera prioritaire sur le niveau de prix : ces individus choisissent le scénario E puis F qui diffère de E par un niveau de prix supérieur.

C'est une population d'employés et de cadres, jeune, active, avec 3 personnes au moins vivant au foyer et un bon niveau de revenus (sauf pour les moins de 24 ans).

Cette population est fortement motorisée et s'est déplacée vers Paris au cours des 12 derniers mois :

- en voiture : 61% (2,8 voyages en moyenne)
- en train : 82% (3,6 voyages en moyenne)

- ➡ Population moins mobile que la précédente, ce qui, allié à un bon niveau de revenus explique la moindre importance attachée en coût.

Leurs motifs de déplacements sont essentiellement la visite aux amis.

Ils voyagent plutôt en famille.

47% d'entre eux seulement achèteraient un service de car proposé.

- ➡ Population moins attirée par le car
- ➡ Marché potentiel peu important mais accessible à un service plus cher.

La **classe 3** représente des personnes qui choisissent un service simple, de confort minimal, avec un nombre faible d'allers-retours, et pas cher.

C'est une population de professions intermédiaires, inactif, retraité, souvent âgée, aux revenus moyens.

Ils sont peu nombreux, 2 ou 3 personnes au foyer.

Ils sont bien motorisés et se sont déplacés vers Paris au cours des 12 derniers mois :

- en voiture : 36% (6,2 voyages en moyenne)
- en train : 94% (5,1 voyages en moyenne)

Ils voyagent pour visiter des amis ou pour leurs vacances, pour le tourisme, seuls ou à 2.

➡ **Clientèle très mobile**

Cette clientèle est de plus très attirée par le car puisque 64% d'entre elle achèterait un service de car proposé.

➡ **Marché potentiel intéressant pour un service de car simple**

La **classe 4** regroupe des interviewés, masculins pour une bonne part, qui recherchent un service cher.

Ce sont des personnes vivant seules ou en couple, employées, cadres ou de profession intermédiaire.

Leurs revenus sont moyens.

Ils ont voyagé vers Paris au cours des 12 derniers mois :

- en voiture : 35% (3,3 voyages en moyenne)
- en train : 82% (4,6 voyages en moyenne)

Ils voyagent pour des raisons professionnelles et, moins souvent, pour des visites aux amis.

- ➡ Peu de prise en considération du facteur prix, ce qui explique que parmi les services choisis certains ont un prix élevé.

48% seulement d'entre eux achèteraient un service d'autocar.

- ➡ Cette clientèle pourrait être intéressée par un service du type de celui proposé pour la classe 2.

3 - RENNES - NANTES

1. ECHANTILLON RENNES-NANTES

Base : 262

Sexe

	Base réelle	Base pondérée
Homme	47%	50%
Femme	53%	50%

Profession du chef de famille

	Base réelle	Base pondérée
Agriculteur		-
Artisan-Commerçant	8%	12%
Cadre supérieur/Prof. libérale	13%	15%
Prof. intermédiaire	23%	23%
Employé	22%	20%
Ouvrier	10%	11%
Retraité	16%	14%
Inactif	6%	4%
N.P.	1%	1%

==> Des quotas étaient fixés sur ces 2 critères

Nombre de personnes au foyer

1	25%
2	30%
3	20%
4	16%
5	6%
6 et +	3%

Age

15-24 ans	26%
25-59 ans	57%
60 ans et plus	17%

==> Population plus jeune que sur les autres O.D.

Revenus mensuels du foyer

- de 4.000 F	11%	
4.000 à 6.500 F	13%	
6.500-10.000 F	28%	67%
10.000 à 13.000 F	15%	
13.000 à 16.000 F	15%	
16.000 à 20.000 F	6%	27%
20.000 à 30.000 F	4%	
30.000 à 50.000 F	2%	
N.P.	8%	

==> Revenus faibles plus nombreux,
en relation avec un âge inférieur.

Utilisation d'une voiture

en tant que conducteur exclusivement	11%
en tant que passager exclusivement	54%
en tant que conducteur et passager	27%
N.P.	8%

==> Fort taux de passagers exclusifs, la clientèle est plus captive
des transports en commun.

Nombre de voitures dans le foyer

1 voiture	58%
2 voitures	34%
3 voitures	2%
4 voitures et +	-
N.P.	5%

Base = 239 utilisateurs
de voitures

Puissance fiscale de la voiture

4 CV	18%
5 CV	12%
6 CV	15%
7 à 8 CV	36%
9 à 11 CV	14%
12 à 15 CV	0%
16 et +	2%
N.P.	4%

Base = 239 utilisateurs
de voitures

Année de la première immatriculation

1990	5%	
1989	13%	44%
1988	7%	- 5 ans
1987	12%	
1986	7%	
1985	5%	
1980 à 1984	30%	52%
Avant 1980	17%	+ 5 ans
N.P.	4%	

Base = 239 utilisateurs
de voitures

==> Au niveau national, 46% de voitures de moins de 5 ans.

Proximité de l'arrêt d'autocar proposé

OUI	49%
NON	49%
N.P.	2%

base = 262

2. DESCRIPTION DES TRAJETS EFFECTUES AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS

Cette description des trajets effectués au cours des 12 derniers mois permet :

- > de caractériser la population interrogée
- > d'extrapoler ensuite les chiffres au marché potentiel

Transport utilisé au moins une fois pour Rennes-Nantes dans les 12 derniers mois

Voiture	83%
Train	15%
Autocar	2%

base = 260

====> Nette prédominance de la voiture, liaison ferroviaire peu pratique et longue.

Nombre de trajets effectués par mode de transport

	Voiture	Train	Autocar (occasionnel)
1 à 2	49%	78%	100%
3 à 5	24%	9%	
6 à 10	19%	10%	
11 à 20	3%	2%	
21 et +	5%	2%	
Base	249	44	6
Nombre moyen	5,60	3,60	

====> Des voyages en voiture beaucoup plus fréquents

MOTIFS DES DEPLACEMENTS

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
1-Visite amis	43%	4,8	40%	2,2
2-Professionnels	27%	8,5	20%	8,9
3-Week-end	12%	2,3	9%	2,1
4-Vacances	24%	2,0	16%	1,3
5-Raisons administratives	7%	2,6	7%	1,8
6-Achats	8%	1,8	9%	1
7-Etudes-Service national	1%	4,6	7%	2,9
8-Autres	4%	1,6	-	-
Base : répondants	249	5,6	44	3,6

=====> La voiture est très utilisée pour visiter des amis et travailler (cf. nombre de trajets) mais aussi pour les autres motifs, c'est le moyen de transport habituel.

SITUATION D'ACCOMPAGNEMENT

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
Seul	31%	7,3	73%	4,3
En couple	27%	3,7	2%	1
En famille	36%	3,7	16%	1,4
Avec des amis	20%	2,3	11%	1,2
Avec des collègues de travail	9%	3,9	-	-
Autres	-	-	-	-
Base	249	5,6	44	3,6

=====> La voiture est utilisée quelle que soit la situation d'accompagnement

VOYAGES PAR SAISON

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
HIVER	51%	3,7	53%	4,2
PRINTEMPS	52%	2,2	25%	1,8
ETE	57%	2,2	20%	1,4
AUTOMNE	60%	2,5	34%	1,7
Base	249	5,6	44	3,6

==> Relative égalité des déplacements en voiture selon la saison, prévalence des déplacements en train en hiver.

RAISONS DU CHOIX DU MODE DE TRANSPORT

	VOITURE	TRAIN
1-Coût/prix	19%	6%
2-Rapidité trajet	46%	5%
3-Confort	11%	14%
4-Trajet avec quelqu'un	22%	-
5-Possède une voiture	60%	-
6-Transport d'objets	8%	-
7-Abonnement/Réduction	-	73%
8-Facilité correspondances	-	12%
9-Utilisation temps/trajet	-	10%
10-Fréquence liaisons	-	10%
11-Praticité horaires	-	4%
12-Proximité lieu départ/gare	-	3%
13- Autres	28%	-
14-Sécurité	2%	5%
Base	249	44

====> La voiture est utilisée parce que les interviewés possèdent une voiture et préfèrent un trajet rapide

====> Les atouts du train sont les abonnements/réductions et plus du tout la rapidité du trajet

3. DESCRIPTION DU DERNIER TRAJET EFFECTUE (base : 262)

Le dernier trajet sert de base fiable pour la décision d'achat du service d'autocar : l'interviewé se met en situation réelle de choix à l'échéance de temps rapprochée.

Mode de transport utilisé

	Aller	Retour
Voiture	92%	90%
Train	8%	10%

====> Importance confirmée de la voiture

Mois du dernier trajet

	Aller	Retour
Janvier	7%	9%
Février	15%	16%
Mars	15%	15%
Avril	3%	3%
Mai	3%	4%
Juin	6%	5%
Juillet	7%	5%
Août	7%	9%
Septembre	12%	12%
Octobre	7%	8%
Novembre	6%	6%
Décembre	13%	10%

=====> Voyages nombreux en Février et Mars, (mois précédant l'enquête), en Septembre et Décembre

Durée moyenne du dernier trajet estimée par les interviewés

Voiture	1 h 40 mn
Train	2 h 36 mn

=====> Un trajet en train beaucoup plus long, ce qui explique sa faible utilisation

MOTIF DU TRAJET

	VOITURE	TRAIN
Visite amis	35%	33%
Professionnel	18%	30%
Vacances	19%	9%
Week-end	8%	10%
Raisons administ.	6%	4%
Etudes-Service national	1%	14%
Achats	7%	-
Autres	6%	-
Base	241	21

=====> Le motif "visites à des amis" est le plus fort

SITUATION D'ACCOMPAGNEMENT

	VOITURE	TRAIN
Seul	22%	77%
En couple	24%	6%
En famille	31%	13%
Avec des amis	17%	4%
Avec des collègues de travail	7%	-
Base	241	21

=====> Le train, mode de transport des personnes seules.

TEMPS DE SEJOUR

	Voiture	Train
Quelques heures	39%	20%
Une journée	35%	23%
Quelques jours	20%	37%
Une semaine	3%	12%
Plusieurs semaines	3%	9%
Base	241	21

=====> Une durée de séjour brève surtout pour les utilisateurs voiture
(Transport en train peu rapide et peu pratique)

RAISON D'UTILISATION DU MODE DE TRANSPORT

	A L'ALLER			AU RETOUR		
	Total	Voiture	Train	Total	Voiture	Train
Rapidité trajet	44%	45%	4%	42%	44%	7%
Trajet avec quelqu'un	21%	22%	10%	20%	21%	8%
Praticité horaires	18%	19%	16%	17%	19%	8%
Coût/prix	17%	18%	9%	16%	18%	12%
Confort	12%	10%	11%	12%	10%	9%
Transport objets	6%	5%	-	5%	4%	-
Utilisat. temps de trajet	2%	2%	4%	2%	2%	4%
Sécurité	5%	3%	9%	4%	2%	7%
Possède une voiture	57%	62%	-	55%	62%	4%
Fréquence liaisons	1%	-	6%	-	-	-
Proximité lieu départ/gare	-	-	-	1%	-	7%
Facilité correspondances	-	-	-	1%	-	4%
Abonnement/Réduction	1%	-	13%	1%	-	11%
Autres	23%	19%	65%	23%	17%	67%
N.P.	2%	2%	-	4%	4%	-
Base	262	221	20	262	215	23

=====> Pas de différence importante avec les raisons d'utilisation évoquées
pour les 12 derniers mois.

SATISFACTION DU MODE DE TRANSPORT UTILISE

	A L'ALLER			AU RETOUR		
	Total	Voiture	Train	Total	Voiture	Train
Très satisfaisant	56%	59%	9%	56%	61%	12%
Plutôt satisfaisant	39%	39%	46%	37%	37%	44%
S/T Satisfaisant	94%	98%	55%	93%	98%	56%
Peu satisfaisant	5%	2%	34%	6%	2%	36%
Pas du tout satisfaisant	1%	-	11%	1%	-	8%
S/T Pas Satisfaisant	6%	2%	45%	7%	2%	44%
Base	262	241	20	262	215	23

=====> Un taux d'insatisfaction significatif chez les utilisateurs du train, mode de transport jugé peu pratique et peu rentable.

Les personnes satisfaites ont les caractéristiques suivantes :

- pour la voiture, ce sont plutôt des femmes (52%), de toutes professions sans distinction d'âge particulière.
- pour le train, ce sont des femmes (58%), plutôt de professions intermédiaires, plutôt plus âgées.

4. ANALYSE DE L'OFFRE

Sept scénarios étaient proposés aux interviewés.

Les scénarios ont été construits avec 2 objectifs :

- proposer des scénarios cohérents et réalistes susceptibles d'intéresser les interviewés
- tester des scénarios suffisamment différenciés de façon à permettre à l'algorithme de trade-off d'opérer.

Les scénarios proposés étaient les suivants :

	Autocar	Tarifs	Horaires	Arrêts
B	FR1+Ann	78 F	3 AR	OUI
C	FR1	62 F	5 AR	OUI
D	FR1	78 F	7 AR	OUI
E	FR1+Ann	62 F	3 AR	NON
F	FR1+Ann	78 F	5 AR	NON
G	FR1	62 F	5 AR	NON
H	FR1	78 F	7 AR	NON

Cette analyse de l'offre se fait en 2 parties :

1° Résultats du trade-off = scénarios préférés

2° Description de la population acheteuse

1° RESULTATS DU TRADE-OFF

Les scénarios testés sont ceux cités précédemment, un scénario A "Joker", était en outre proposé à ceux qui n'étaient intéressés par aucun des scénarios.

A) Les variables les plus importantes

pour les interviewés sont celles qui ont la plus grande amplitude (cf. note méthodologique) :

1 - Tarifs	amplitude :	0,986
2 - Horaires	amplitude :	0,835
3 - Arrêts desservis	amplitude :	0,474
4 - Type d'autocar	amplitude :	0,312

- ➡ Les tarifs et les horaires sont les variables les plus importantes, avec une amplitude particulièrement forte (cf Dijon-Paris, la plus forte amplitude était 0,796).
- ➡ Les arrêts desservis et le type d'autocar jouent un rôle plus faible mais non négligeable.

Toutes les variables jouent donc un rôle dans le classement des scénarios sur Rennes-Nantes.

B) Les modalités préférées

<i>Modalités</i>	<i>Utilité moyenne</i>	
1) <i>Les tarifs</i>		
- 62 F l'aller simple	0,493	++
Carte 50% étudiant : 400 F/An		
Carte 50% ordinaire : 760 F/An		
Personnes âgées : - 30%		
- 78 F l'aller simple	- 0,493	
Carte 50% étudiant : 500 F/An		
Carte 50% ordinaire : 950 F/An		
Personnes âgées : - 30%		
2) <i>Horaires</i>		
- 7 allers-retours par jour	0,302	++
- 5 allers-retours par jour	0,231	
- 3 allers-retours par jour	- 0,533	
3) <i>Arrêts desservis</i>		
- Rennes Place Hoche	0,237	+
Rennes Campus		
Nantes Université		
- Rennes Place Hoche	- 0,237	
Nantes Université		
4) <i>Type d'autocar</i>		
- FR1	0,156	+
- FR1 + services annexes	- 0,156	

La variable la plus importante dans le choix est le tarif des différents services proposés (cf amplitude).

C'est elle qui joue le plus positivement sur le choix, la modalité 62 F étant celle au montant positif le plus fort.

A l'inverse, la seconde variable la plus importante, les horaires, a la modalité négative la plus forte : 3 allers-2retours.

Cette modalité joue un rôle de repoussoir dans le choix des scénarios.

- ➡ A proposer : tarif bas
- A éviter : 3 allers-2 retours

Notons que la différence d'intérêt entre 7 allers-retours et 5 allers-retours est faible, le gain ne paraît pas assez évident aux interviewés, ce qui n'incite pas à conseiller cette haute fréquence.

Le type de service d'autocar proposé semble plutôt répondre à un besoin de déplacement pour tout ou partie de la journée et il est considéré comme un service de proximité.

Il faut dire que le service proposé rencontre des habitudes de déplacement fortement orientées vers les transports collectifs.

En effet, l'utilisation des services d'autocar pour des déplacements journaliers dans les villes environnantes est traditionnellement répandue en Bretagne.

Les arrêts desservis contribuent positivement au classement des scénarios : la possibilité d'arrêts supplémentaires fait préférer certains scénarios.

Cela renforce la conception d'un service d'autocar utilisé pour des déplacements journaliers.

Enfin, le type d'autocar contribue négativement au classement des scénarios.

La modalité préférée est le type d'autocar le moins "confortable" alors que l'on aurait pu estimer a priori que l'autocar avec services annexes serait plus attractif.

Ce rôle négatif de la variable "confort" confirme la perception du type de service proposé comme service permettant des déplacements journaliers.

En conséquence, les personnes interrogées ne considèrent pas comme utile la présence d'hôtesse ou la disponibilité d'un bar dans un tel service de transport.

C) Les scénarios préférés

Scénario	Tarifs	Horaires	Arrêts	Autocar	Scores	Rang
C	62 F	5AR	OUI	FR1	1,117	1
	0,493	0,231	0,237	0,156		
G	62 F	5AR	NON	FR1	0,643	2
	0,493	0,231	-0,237	0,156		
D	78 F	7AR	OUI	FR1	0,202	3
	-0,493	0,302	0,237	0,156		
H	78 F	7AR	NON	FR1	-0,272	4
	-0,493	0,302	-0,237	0,156		
E	62 F	3A-2R	NON	FR1 + Ann	-0,433	5
	0,493	-0,533	-0,237	-0,156	.	
F	78 F	5AR	NON	FR1 + Ann	-0,655	6
	-0,493	0,302	-0,237	-0,156		
B	78 F	3A-2R	OUI	FR1 + Ann	-0,945	7
	-0,493	-0,533	0,237	-0,156		
A	62 F	7AR	OUI	FR1 + Ann	0,876	Joker

L'utilité de chaque scénario est la somme des utilités de chacune des modalités du scénario.

Notons d'abord que le Joker n'obtient pas sur cette OD le score le plus positif : le scénario C, parce qu'il propose un autocar FR1, est préféré.

Les 4 premiers scénarios proposent tous un autocar FR1.

Les 2 premiers scénarios ont en commun :

- un prix peu élevé
- un niveau de confort FR1
- 5 AR

ce qui représente les caractéristiques à proposer pour un service d'autocar sur cette OD.

Les 2 scénarios suivants ajoutent un prix plus élevé et une fréquence supérieure.

2° DESCRIPTION DE LA POPULATION ACHETEUSE

Le pourcentage d'acheteurs d'au moins un scénario est de 64 %.

➡ Forte attractivité de l'offre.

Les scénarios qui entraînent une décision d'achat sont différents selon les interviewés.

Voici les résultats d'achat quel que soit le rang de classement du scénario :

Scénario C	55%
Scénario G	49%
Scénario D	45%
Scénario H	39%
Scénario F	35%
Scénario E	34%
Scénario B	30%

➡ On retrouve le classement des scénarios tel qu'il ressort du Trade Off, avec une inversion des scénarios F et E.

La même priorité est accordée à un prix peu élevé, au FR1 et à 5 AR.

➡ Taux d'achat globalement très élevé.

➡ Bonne attractivité des scénarios D et H qui choisissent un prix plus élevé, 7 AR et un FR1.

Sur notre univers de la population des acheteurs :

- 99 % des personnes achètent le scénario classé en rang 1.
- 92 % le scénario classé en rang 2
- 80 % le scénario classé en rang 3
- 62 % le scénario classé en rang 4
- 44 % le scénario classé en rang 5
- 35 % le scénario classé en rang 6
- 35 % le scénario classé en rang 7

➡ Le taux élevé d'acheteurs est confirmé

Les acheteurs de chacun des scénarios ont le profil suivant :

Scénario	B	C	D	E	F	G	H	Ensemble
Base	78	143	117	88	93	129	103	168
Rappel % achat	30 %	55 %	45 %	34 %	35 %	49 %	39 %	100 %
Mode dernier trajet								
Trajet voiture	89 %	87 %	86 %	89 %	90 %	88 %	86 %	88 %
Trajet train	12 %	13 %	14 %	11 %	10 %	12 %	14 %	12 %
Motif dernier trajet								
Professionnel	19 %	14 %	17 %	14 %	17 %	12 %	16 %	17 %
Visite amis	35 %	35 %	34 %	35 %	35 %	36 %	37 %	36 %
Vacances-tourisme	26 %	20 %	20 %	23 %	22 %	19 %	18 %	19 %
W.End Culture	5 %	8 %	8 %	7 %	8 %	9 %	8 %	7 %
Situation accomp.								
Seul	27 %	25 %	29 %	24 %	27 %	25 %	30 %	27 %
Couple	22 %	18 %	18 %	24 %	25 %	23 %	35 %	19 %
Famille	31 %	35 %	31 %	35 %	27 %	34 %	25 %	34 %
Amis	15 %	16 %	18 %	11 %	16 %	14 %	16 %	15 %
Sexe								
Homme	45 %	41 %	44 %	43 %	46 %	44 %	47 %	42 %
Femme	55 %	59 %	56 %	57 %	54 %	55 %	53 %	57 %
CSP Chef famille								
Artisan-Comm.	12 %	5 %	7 %	10 %	12 %	5 %	7 %	8 %
Cadre	10 %	13 %	13 %	7 %	13 %	12 %	15 %	13 %
Prof. Interméd.	19 %	22 %	22 %	24 %	22 %	22 %	22 %	23 %
Employé	22 %	25 %	25 %	23 %	20 %	23 %	20 %	22 %
Ouvrier	13 %	11 %	11 %	11 %	14 %	12 %	12 %	10 %
Retraité	15 %	16 %	14 %	19 %	15 %	19 %	19 %	16 %
Inactifs	9 %	7 %	7 %	6 %	4 %	5 %	4 %	6 %
Age								
15-24 ans	31 %	29 %	27 %	26 %	29 %	26 %	24 %	26 %
25-59 ans	58 %	57 %	62 %	60 %	60 %	57 %	60 %	60 %
60 ans et +	12 %	13 %	11 %	14 %	11 %	16 %	16 %	14 %
Nombre de voyages/an								
Train	3,0	3,4	3,5	2,9	2,9	3,6	3,8	3,2
Voiture	4,4	4,7	4,6	4,5	4,5	4,7	5,0	4,5

➔ La population des acheteurs est globalement :

- plutôt féminine
- de la classe d'âge 25-59 ans, mais avec un taux intéressant de moins de 25 ans
- de CSP profession intermédiaire - employés - retraités
- utilisatrice surtout de la voiture (train peu utilisé)
- elle voyage pour rendre visite à des amis mais aussi pour loisir-tourisme ou alors pour motif professionnel
- voyage plutôt en famille ou seule

➔ Les particularités des acheteurs de chaque scénario sont mises en évidence sur le tableau. La partie 5. Analyse de la demande, décrit chaque groupe d'acheteurs.

Les non-acheteurs des services d'autocar proposés représentent 36 %. Il était proposé à ces non-acheteurs un service "Joker" qui réunissait tous les points forts sur chaque modalité.

Ce service intéresse 40 % de ces non-acheteurs, soit 14 % de la population totale interrogée, ce qui est un taux intéressant.

On a donc :

- ➔ 64 % acheteurs des services de 1 à 7
- 14 % acheteurs du service "Joker"
- 22 % non-acheteurs

Ce dernier nombre, 22%, est particulièrement faible.

3° MARCHÉ POTENTIEL

Pour l'estimation du marché potentiel des scénarios étudiés, la méthodologie appliquée est la suivante

- nous connaissons le taux d'achat de chaque scénario, en fonction du dernier trajet effectué et de ses caractéristiques de mode et motif
- pour estimer le marché potentiel, nous devons déterminer si ce dernier trajet est représentatif des trajets effectués lors des 12 derniers mois.
--> comparaison de nos échantillons, matrice mode/motif sur le dernier trajet et sur les trajets des 12 derniers mois
- évaluation du nombre de trajets effectués pour les 12 derniers mois
- estimation du marché potentiel, l'hypothèse étant faite que les déplacements seront les mêmes sur les 12 prochains mois.

Le calcul est effectué de la façon suivante :

Base = nombre d'acheteurs du scénario x sur le dernier trajet

Base x % voyages/mode/motif donné a x nombre de voyages effectués en moyenne sur les 12 derniers mois pour le motif a = A

+ Base x % voyages/mode/motif donné b x nombre de voyages effectués en moyenne sur les 12 derniers mois pour le motif b = B

A + B + C + = nombre de voyages effectués par les acheteurs du scénario x en voiture ou en train.

Les calculs sont effectués comme pour l'OD Dijon-Paris et donnent les résultats suivants :

Scénario	Nombre de voyages en voiture	% nombre de voyages en voiture totaux	Nombre de voyages en train	% nombre de voyages en voiture totaux	Nombre total de voyages
B	316	26 %	22	16 %	338
C	540	44 %	79	56 %	619
D	452	37 %	7	52 %	525
E	361	29 %	19	14 %	380
F	514	42 %	20	14 %	534
G	550	45 %	77	55 %	627
H	417	34 %	75	54 %	492

Ce sont les scénarios C et G, préférés lors du Trade-Off, qui génèrent le plus de voyages sur les services d'autocar.

Le taux de transfert est très important sur cette O.D où aucune desserte T.C n'est satisfaisante. Les taux de transfert les plus forts concernent le train, mais les volumes de déplacements transférés de la voiture sont les plus importants numériquement.

Les questions d'induction étaient formulées de 2 façons :

1) Le nombre de déplacements augmenterait-il si le car proposé existait ?

OUI	35%
NON	64%
NP =	1%
Base = 168 acheteurs d'un service en moins	

- ➡ Taux intéressant d'induction, ces acheteurs étant intéressés d'abord par le scénario C (81 %), puis par le scénario G (76 %)

Motifs de ces déplacements supplémentaires

+ Prix moins élevés	25%
Horaires pratiques	25%
Moins fatigant	24%
Non utilisation voiture	20%
+ Voyages d'agrément	54%
Déplacements professionnels	3%

Base : 59 : "dont le nombre de déplacements augmenterait"

- ➡ Les raisons de plus de déplacements sont multiples et liées à l'offre autocar : horaires et prix...
- ➡ Les motifs de plus de déplacements sont essentiellement les voyages d'agrément.

Les personnes dont le nombre de déplacements augmenterait présentent les caractéristiques suivantes : ce sont des femmes (62 %), dont la profession du chef de famille est plus souvent une profession intermédiaire, de famille plus nombreuse (> ou égal à 3 membres), entre 25 et 59 ans.

2) Existence de trajets Rennes-Nantes souhaités mais non possibles actuellement

OUI	8%
NON	92%
Base : 262	

Caractéristiques de ces trajets :

Voyages d'agrément	71%
Voyages --> Aéroports	14%

Base : 21 : qui souhaitent voyager mais qui ne le font pas actuellement.

- ➡ Faible nombre de personnes intéressées, mais le motif reste le même : les voyages d'agrément.

Pour 81% de ces personnes intéressées, un des services d'autocar les satisferait.

V - ANALYSE DE LA DEMANDE

L'objectif de cette partie est de caractériser les clientèles de chaque type de scénario choisi.

Pour faire ceci, nous avons procédé à une analyse en composantes principales qui a permis de distinguer les grands regroupements de population et a servi de base à une typologie. La typologie permet de regrouper des individus aux comportements proches.

La typologie a isolé 4 classes et permis de comprendre les comportements des interviewés.

Ce sont des populations très différentes qui sont intéressées par ces services d'autocar.

La typologie a été effectuée sur les questions de choix de scénarios et d'achat de scénarios et sur les questions du Trade Off. Ce sont les variables actives qui ferment les groupes. Les autres variables sont dites passives et caractérisent les groupes.

La typologie a distingué 4 classes dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous. Nous mettons ici en évidence non pas les caractéristiques générales de chaque groupe mais les spécificités de chacun, c'est à dire les caractéristiques qui présentent l'écart le plus grand par rapport à la moyenne.

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4
Importance classe	36	70	74	77
Scénarios choisis	C - D	H - G	G - E - C	F - E - H
Critères de choix	1. Arrêts 2. Moins de confort 3. Prix indifférent	1. Horaires fréquents 2. Moins de confort 3. Prix indifférent 4. Pas d'arrêts	1. Prix peu élevé 2. Fréquence indifférente	1. Confort élevé 2. Bonne fréquence
Sexe	F +	H +	F +	H +
Classes d'âge les plus importantes / moyenne	15 - 24 ans 25 - 59 ans	24 - 59 ans 60 ans et +	15 - 24 ans	25 - 59 ans
Nombre de personnes au foyer	3	2, 3	2, 4	1, 2, 3
CSP interv.	Employé Inactifs	Retraité Cadre	Employé Inactifs	Prof. Interm. Artisan
Revenus mensuels	-4000 6500 - 10000	6500 - 10000 16000 - 20000	6500 - 10000	4000 - 6500 10000 et plus
Nombre de voitures	1	2	1	2
Scénarios achetés	C, D	G, C, H	C, E, G	D, F, E, H
% d'acheteurs d'un service au moins	61%	71%	74%	53%
Nb de voyages/an voiture train	4,4 2,0	6,6 2,5	5,4 6,4	5,8 2,2
Motif dernier trajet.				
Professionnel	17%	13%	15%	27%
Visite amis	36%	35%	35%	30%
Vacances	33%	17%	15%	17%
Week-end	14%	9%	8%	7%
Administratif	-	6%	8%	8%

VALIDATION PASSIVES

VALIDATION PASSIVES

La classe 1, la moins importante numériquement regroupe une population assez peu mobile : 4,4 voyages en moyenne par an en voiture, 2 voyages en moyenne par an en train.

Le critère prix n'est donc pas logiquement le plus important.

C'est une population plutôt jeune, qui voyage en famille, pour agrément, visite aux amis, loisirs.

Ils sont particulièrement sensibles au nombre d'arrêts et peu sensibles au confort.

- ➡ Un service de base, avec un confort FR1 et des arrêts suffisants pourra les satisfaire.

Les 3 classes suivantes ont une importance numérique proche et des comportements bien distincts : il s'agit de 3 clientèles différentes.

La **classe 2** est une clientèle exigeante sur la fréquence horaire mais pas du tout sur le confort ou le nombre d'arrêts.

Le niveau de prix est secondaire dans le choix.

Il s'agit d'une clientèle très mobile : 6,6 voyages en moyenne par an en voiture, 2,5 en moyenne par train.

Ils voyagent pour rendre visite à des amis, pour des vacances, des week-ends, pour des raisons administratives.

Ils voyagent surtout en couple ou en famille.

Cette clientèle est constituée essentiellement de cadres et de retraités, aux revenus moyens-supérieurs.

- ➔ **Habitude de mobilité + voyage en couple ou famille + CSP moyen-sup. : cette clientèle est logiquement très demandeuse sur les conditions de transport (hors le type d'autocar peu significatif sur cette OD) et prête à acheter un service plus cher, d'autant plus qu'elle bénéficiera souvent de réductions.**

- ➔ **Service avec horaires fréquents et confort de base pour une clientèle très acheteuse (71%) et indifférente au niveau de prix.**

La **classe 3** regroupe aussi des clients potentiellement très intéressés : 74% d'acheteurs d'au moins un service d'autocar.

Cette population est très déterminée sur son choix de services, avec un critère prédominant, un niveau de prix peu élevé, les autres critères étant secondaires.

C'est une population d'employés ou d'inactifs, aux revenus moyens, qui est mobile : 5,4 voyages par an en voiture, 6,4 en train.

Ce sont les plus gros utilisateurs du train et les moins motorisés (1 seule voiture).

Ils voyagent surtout pour leurs loisirs.

- ➡ Service de base, au prix peu élevé, avec une fréquence indifférente et un faible niveau de confort.

La **classe 4** est la plus exigeante globalement et la seule qui demande un bon niveau de confort.

Le niveau de prix n'est pas un critère déterminant.

Ce sont des gens qui voyagent essentiellement en voiture et beaucoup : 5,8 fois en moyenne par an.

Ils ont un niveau de revenus satisfaisant et voyagent plus pour raisons professionnelles que pour rendre visite à des amis : le niveau de confort est plus important pour eux car ils le comparent à celui d'un déplacement professionnel.

Ils sont acheteurs à 53% d'un service au moins.

➔ Service haut de gamme pour une population exigeante.

4 - CLERMONT-FERRAND - LYON

1. ECHANTILLON CLERMONT FERRAND - LYON

Base : 260

Sexe

	Base réelle	Base pondérée
Homme	51%	50%
Femme	49%	50%

Profession du chef de famille

	Base réelle	Base pondérée
Agriculteur	0%	0%
Artisan-Commerçant	10%	14%
Cadre supérieur/Prof. libérale	24%	28%
Prof. intermédiaire	10%	10%
Employé	24%	22%
Ouvrier	7%	6%
Retraité	16%	15%
Inactif	9%	6%

====> Quotas sur sexe et profession

Nombre de personnes au foyer

1	26%
2	23%
3	25%
4	18%
5	5%
6 et +	2%

Base : 260

Age

15-24 ans	21%
25-59 ans	60%
60 ans et plus	19%

Revenus mensuels du foyer

- de 4.000 F	12%	
4.000 à 6.500 F	12%	
6.500-10.000 F	20%	57%
10.000 à 13.000 F	13%	
13.000 à 16.000 F	13%	
16.000 à 20.000 F	6%	34%
20.000 à 30.000 F	11%	
30.000 à 50.000 F	4%	
N.P.	9%	

Utilisation d'une voiture

en tant que conducteur exclusivement	45%
en tant que passager exclusivement	14%
en tant que conducteur et passager	35%

Nombre de voitures dans le foyer

1 voiture	44%
2 voitures	38%
3 voitures	7%
4 voitures et +	2%
N.P.	9%

Base = 243 utilisateurs
de voitures

Type de voiture utilisé le plus souvent

Diesel	17%
Essence	74%
N.P.	9%

Base : 243 utilisateurs de voitures

Puissance fiscale de la voiture

4 CV	15%
5 CV	16%
6 CV	13%
7 à 8 CV	34%
9 à 11 CV	10%
12 à 15 CV	2%
16 et +	-
N.P.	11%

Base = 243 utilisateurs
de voitures

Année de la première immatriculation

1990	3%	
1989	14%	44%
1988	12%	- 5 ans
1987	8%	
1986	7%	
1985	10%	
1980 à 1984	23%	46%
Avant 1980	13%	+ 5 ans
N.P.	10%	

Base = 243 utilisateurs
de voitures

==> Au niveau national, 46% de voitures de moins de 5 ans.

Proximité de l'arrêt d'autocar proposé

OUI	46%
NON	50%
N.P.	4%

base = 260

2. DESCRIPTION DES TRAJETS EFFECTUES AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS

Cette description des trajets effectués au cours 12 derniers mois permet :

- > de caractériser la population interrogée (cf : typologie)
- > d'extrapoler ensuite les chiffres au marché potentiel

Transport utilisé au moins une fois pour Rennes-Nantes dans les 12 derniers mois

Voiture	67%
Train	32%
Autocar	1%

Total : 100% base = 260

====> Prédominance de la voiture, car la liaison ferroviaire est moins pratique

Nombre de trajets effectués par mode de transport

	Voiture	Train	Autocar
1 à 2	52%	67%	33%
3 à 5	25%	15%	35%
6 à 10	13%	8%	32%
11 à 20	7%	4%	-
21 et +	3%	7%	-
Base	200	94	3
Nombre moyen	5,10	4,60	-

=====> Les voyages en voiture sont beaucoup plus fréquents mais quelques personnes sont très mobiles sur le train

MOTIFS DES DEPLACEMENTS

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
1-Professionnels	39%	6,9	36%	4,5
2-Visite amis	34%	3,5	33%	2,8
3-Vacances	25%	1,8	21%	1,5
4-Week-end	7%	2,0	5%	1,4
5-Raisons administratives	7%	4,3	7%	1,8
6-Achats	10%	1,8	-	-
7-Etudes-Service national	2%	4,7	10%	1,4
8-Autres	7%	2,8	3%	1,3
Base : répondants	200	5,1	94	4,6

==> Les déplacements professionnels sont plutôt plus nombreux que sur les autres O.D., de même que les déplacements pour vacances et pour achats.

SITUATION D'ACCOMPAGNEMENT

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
Seul	37%	6,4	72%	4,6
En couple	28%	2,7	9%	1,1
En famille	35%	2,4	7%	2,4
Avec des amis	19%	2,2	11%	6,8
Avec des collègues de travail	15%	5,5	7%	1,1
Autres	2%	130%	1%	1,0
Base	200	5,1	94	4,6

=====> Le train est surtout utilisé pour les trajets seul.

VOYAGES PAR SAISON

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
HIVER	57%	2,9	61%	3,1
PRINTEMPS	47%	2,8	34%	2,1
ETE	47%	2,3	30%	3,4
AUTOMNE	45%	2,4	27%	3,5
Base	200	5,2	94	4,4

==> La voiture est également utilisée selon les saisons.
Le train est plus utilisé en hiver (problème de saison).

RAISONS DU CHOIX DU MODE DE TRANSPORT

	VOITURE	TRAIN
1-Coût/prix	22%	23%
2-Rapidité trajet	66%	8%
3-Confort	14%	15%
4-Trajet avec quelqu'un	37%	-
5-Possède une voiture	38%	-
6-Transport d'objets	18%	-
7-Abonnement/Réduction	-	47%
8-Facilité correspondances	-	25%
9-Utilisation temps/trajet	-	5%
10-Fréquence liaisons	-	13%
11-Praticité horaires	-	-
12-Proximité lieu départ/gare	-	5%
13-Sécurité	2%	-
14-Autres	20%	-

==> La voiture est surtout utilisée pour sa rapidité (cf.infra)
Le train pour son coût, ses conditions d'abonnement

3. DESCRIPTION DU DERNIER TRAJET EFFECTUE (base : 260)

Le dernier trajet sert de base fiable pour la décision d'achat du service d'autocar : l'interviewé se met en situation réelle de choix à l'échéance de temps rapprochée.

Mode de transport utilisé

	Aller	Retour
Voiture	72%	70%
Train	28%	29%

===> Importance de la voiture confirmée

Mois du dernier trajet

	Aller	Retour
Janvier	8%	9%
Février	17%	17%
Mars	17%	17%
Avril	3%	4%
Mai	5%	5%
Juin	6%	6%
Juillet	3%	2%
Août	5%	5%
Septembre	7%	6%
Octobre	10%	9%
Novembre	7%	8%
Décembre	13%	12%

===> Voyages plus nombreux en Février, Mars et fin d'année
(impact de la saison d'enquête)

Durée moyenne du dernier trajet estimée par les interviewés

Voiture	2 h 33 mn
Train	4 h 14 mn

===> Différence importante de durée du trajet, le train, beaucoup plus lent, est moins utilisé.

MOTIF DU TRAJET

	VOITURE	TRAIN
Professionnel	34%	28%
Visite amis	26%	33%
Vacances	16%	14%
Week-end	2%	5%
Raisons administ.	6%	7%
Etudes-Service national	1%	10%
Achats	10%	-
Autres	7%	4%
Base	188	72

====> Nombreux voyages professionnels
Peu de voyages de week-end, plus de voyages pour les vacances

SITUATION D'ACCOMPAGNEMENT

	VOITURE	TRAIN
Seul	25%	64%
En couple	21%	10%
En famille	29%	10%
Avec des amis	14%	9%
Avec des collègues de travail	11%	6%
Base	188	72

====> Train, mode de transport de la personne seule.

TEMPS DE SEJOUR

	Voiture	Train
Quelques heures	32%	19%
Une journée	31%	22%
Quelques jours	27%	39%
Une semaine	7%	18%
Plusieurs semaines	3%	3%
Base	188	72

==> La durée du séjour est assez courte, la majorité des personnes interrogées y va pour quelques heures, voire la journée. Elle est plus longue pour les utilisateurs du train compte-tenu de la durée du trajet.

RAISON D'UTILISATION DU MODE DE TRANSPORT

	A L'ALLER			AU RETOUR		
	Total	Voiture	Train	Total	Voiture	Train
Rapidité trajet	52%	69%	16%	49%	65%	15%
Trajet avec quelqu'un	26%	36%	3%	23%	31%	6%
Coût/prix	23%	22%	23%	23%	24%	21%
Confort	15%	16%	15%	15%	16%	13%
Praticité horaires	13%	15%	8%	14%	15%	9%
Transport objets	6%	2%	13%	6%	2%	14%
Sécurité	5%	3%	9%	4%	2%	7%
Possède une voiture	29%	41%	-	30%	40%	-
Proximité lieu départ/gare	5%	1%	17%	5%	-	15%
Facilité correspondances	2%	-	5%	2%	-	4%
Abonnement/Réduction	8%	-	26%	9%	1%	26%
Autres	23%	15%	41%	22%	14%	39%
N.P.	1%	1%	1%	4%	5%	1%
Base	260	175	78	260	175	78

==> Raisons proches de celles des 12 derniers mois.

SATISFACTION DU MODE DE TRANSPORT UTILISE

	A L'ALLER			AU RETOUR		
	Total	Voiture	Train	Total	Voiture	Train
Très satisfaisant	49%	59%	25%	49%	60%	26%
Plutôt satisfaisant	40%	36%	51%	38%	34%	46%
S/T Satisfaisant	89%	95%	76%	87%	94%	72%
Peu satisfaisant	9%	4%	18%	10%	5%	21%
Pas du tout satisfaisant	2%	1%	6%	3%	1%	7%
S/T Pas Satisfaisant	11%	5%	24%	13%	6%	28%
Base	260	175	78	260	171	82

==> Taux de satisfaction plus élevé chez les utilisateurs de voiture, le trajet en train apparaissant long et peu pratique.

Les personnes les plus satisfaites sont :

- pour la voiture : des femmes, des personnes plus âgées
- pour le train: des femmes, des ouvriers et des retraités, des personnes seules

4. ANALYSE DE L'OFFRE

Sept scénarios étaient proposés aux interviewés.

Ces 7 scénarios ont été construits de manière à proposer des cas de figure cohérents et réalistes susceptibles d'intéresser les interviewés ainsi qu'à tester des scénarios suffisamment différenciés pour permettre à l'algorithme de trade-off d'opérer.

Les scénarios proposés étaient les suivants :

	Horaires	Tarifs	Autocar	Arrêts
B	2 AR	100 F	FR1+Ann	OUI
C	3 AR	80 F	FR1	OUI
D	4 AR	100 F	FR1	OUI
E	2 AR	80 F	FR1+Ann	NON
F	3 AR	100 F	FR1+Ann	NON
G	3 AR	80 F	FR1	NON
H	4 AR	100 F	FR1	NON

Cette analyse de l'offre se fait en 2 parties :

1° Résultats du trade-off : scénarios préférés

2° Description de la population acheteuse

1) RESULTATS DU TRADE-OFF

Les scénarios testés sont ceux cités précédemment, un scénario A Joker était proposé en outre à ceux qui n'étaient intéressés par aucun des scénarios.

A° Les variables les plus importantes

pour les interviewés sont celles qui ont la plus grande amplitude (cf. note méthodologique) :

1 - Horaires	amplitude :	1.242
2 - Tarifs	amplitude :	0.806
3 - Type d'Autocar	amplitude :	0.426
4 - Arrêts desservis	amplitude :	0.416

➡ Les horaires et les tarifs sont les variables les plus importantes.

Les horaires dominant largement, ce qui s'explique par le manque de desserte par les transports collectifs du trajet Clermont-Ferrand/Lyon.

Les tarifs jouent aussi un rôle important dans le choix mais à un degré moindre que les horaires.

Là aussi, cela s'explique par la carence des transports collectifs.

➡ Le type d'autocar et le nombre d'arrêts desservis jouent un rôle plus secondaire.

La prédominance des 2 variables horaires et tarifs montrent la forte demande latente pour un service de transports collectifs sur le trajet Clermont-Lyon.

Ce que demande les personnes interrogées c'est avant tout la création d'une liaison régulière fréquente, et à bas prix, entre Clermont-Ferrand et la métropole régionale la plus proche. Le type d'autocar proposé et le nombre d'arrêts desservis jouent à un degré bien moindre.

B° Les modalités préférées

MODALITES	Utilité moyenne	
1) Horaires :		
4 allers-retours par jour	0,653	+++
3 allers-retours par jour	- 0,064	
2 allers-retours par jour	- 0,589	
2) Les tarifs :		
80 F l'aller simple	0,403	++
Carte 6 voyages : 360 F		
Carte 50 % étudiant : 500 F / an		
Carte 50 % ordinaire : 1000 F / an		
Personnes âgées : - 50 %		
100 F l'aller-simple		
Carte 6 voyages : 450 F	- 0,403	
Carte 50 % étudiant : 600 F / an		
Carte 50 % ordinaire : 1200 F / an		
Personnes âgées : - 30 %		
3) Le type d'autocar		
FR1	- 0,213	
FR1 + Services Annexes	0,213	+
4) Les arrêts desservis		
Clermont-Ferrand gare routière	0,208	+
Clermont-Ferrand gare SNCF		
Lyon-Perrache		
Clermont-Ferrand gare routière	- 0,208	
Lyon-Perrache		

Parmi les modalités proposées, ce sont les modalités les plus favorables qui ont les scores moyens d'utilité les plus importants.

On peut remarquer que pour la variable horaire seule la modalité 4 allers-retours par jour a un score positif et ce très fortement. Ce que demandent les personnes interrogées, c'est avant tout l'existence de liaisons fréquentes sur Clermont-Ferrand/Lyon.

Toutefois, si la seconde modalité la plus favorable pour les horaires est négative, son score moyen d'utilité est proche de zéro. Cela signifie que s'il n'est pas possible de disposer d'un service offrant 4 allers-retours par jour, les personnes interrogées tendent à préférer les tarifs aux horaires.

C) Les scénarios préférés

Rang	Horaires	Tarifs	Autocar	Arrêts	Score	Scénario
1	3 AR - 0,064	80F 0,403	FR1 - 0,213	OUI 0,208	0,33	C
2	4 AR 0,653	100F - 0,403	FR1 - 0,213	OUI 0,208	0,25	D
3	3 AR - 0,064	80F 0,403	FR1 - 0,213	NON - 0,208	- 0,08	G
4	4 AR 0,653	100F - 0,403	FR1 - 0,213	NON - 0,208	- 0,17	H
5	2 AR - 0,589	80F 0,403	FR1+Ann 0,213	NON - 0,208	- 0,18	E
6	3 AR - 0,064	100F - 0,403	FR1+Ann 0,213	NON - 0,208	- 0,46	F
7	2 AR - 0,589	100F - 0,403	FR1+Ann 0,213	OUI 0,208	- 0,57	B
Joker	4AR 0,653	80F 0,403	FR1+Ann 0,213	OUI 0,208	1,48	A

L'utilité de chaque scénario est la somme des utilités de chacune des modalités du scénario.

Parmi les scénarios testés seuls 2 ont des scores moyens d'utilité positifs : les scénarios C et D. Ces scénarios offrent soit 4 allers-retours, soit un tarif attractif.

On peut remarquer qu'un service offrant comme modalité favorable uniquement les horaires (4 allers-retours) et les tarifs (80 F l'aller simple) obtiendrait un score moyen d'utilité de 0,635, donc nettement supérieur.

Un tel scénario viendrait donc se classer en premier, devant tous les scénarios testés.

On peut en conclure que le service d'autocar longue distance le plus attractif doit offrir :

- Si possible : une fréquence horaire élevée
un tarif peu élevé
- Au moins : une fréquence horaire moyenne
un tarif peu élevé
- Et : soit un type d'autocar confortable
soit plus d'arrêts desservis
avec une légère préférence pour le niveau de confort

dès lors que ce sont les scénarios C et D qui sont les mieux placés.

Les scénarios les mieux classés reflètent bien le processus de choix mis en évidence plus haut :

- les 2 variables qui contribuent le plus au succès d'un scénario sont les horaires et les tarifs avec une amplitude absolue plus forte pour les horaires.
- si la modalité horaires la plus favorable n'est pas disponible, les personnes interrogées tendent à arbitrer en faveur des tarifs au détriment des horaires (scénario C classé avant le scénario D).
- les 2 autres variables tendant à jouer un rôle secondaire et à s'annuler dans le processus de choix.

2) DESCRIPTION DE LA POPULATION ACHETEUSE

Le pourcentage des acheteurs d'au moins un scénario est de 72 %.

Il y a donc une très forte attractivité du type de service proposé, la plus forte attractivité des 4 O.D. proposées.

Voici les résultats d'achat quel que soit le rang de classement du scénario :

Scénario	C	39 %
	D	39 %
	G	32 %
	H	34 %
	E	38 %
	F	32 %
	B	29 %

Les résultats d'achat des différents scénarios sont très proches quel que soit le scénario considéré : tous les scénarios seraient achetés par environ un tiers des personnes interrogées. Cela, rapproché à la très forte attractivité du type de service étudié ici (72 % des personnes interrogées ayant classé un scénario en rang 1 le prendrait), montre qu'il existe une très forte demande pour un service de transport collectif efficace entre Clermont-Ferrand et Lyon. Encore une fois, la carence des transports collectif sur ce trajet apparaît.

Les personnes interrogées demandent très fortement un service de transport collectif quel qu'il soit.

Ce service aurait d'autant plus de chance de réussir qu'il proposerait une forte fréquence horaire et/ou un tarif peu élevé. Le désenclavement de Clermont-Ferrand est ressenti comme quelque chose de très important par les personnes interrogées.

Dans l'univers des acheteurs,

- 100 % des personnes interrogées achètent le scénario classé en rang 1
- 80 % des personnes interrogées achètent le scénario classé en rang 2
- 58 % des personnes interrogées achètent le scénario classé en rang 3
- 34 % des personnes interrogées achètent le scénario classé en rang 4
- 27 % des personnes interrogées achètent le scénario classé en rang 5
- 20 % des personnes interrogées achètent le scénario classé en rang 6
- 19 % des personnes interrogées achètent le scénario classé en rang 7

Les acheteurs de chacun des scénarios ont le profil suivant :

Scénario	B	C	D	E	F	G	H	Ensemble
Base	74	101	99	98	83	84	89	187
Rappel % achats	29 %	39 %	39 %	38 %	32 %	32 %	34 %	100 %
Mode dernier trajet								
Voiture	69 %	65 %	74 %	68 %	69 %	66 %	74 %	68 %
Train	31 %	35 %	26 %	32 %	31 %	34 %	26 %	32 %
Motif dernier trajet								
Professionnel	23 %	25 %	27 %	27 %	29 %	26 %	30 %	26 %
Visite amis	43 %	38 %	31 %	33 %	33 %	36 %	30 %	32 %
Vacances-tourisme	19 %	18 %	15 %	17 %	16 %	19 %	14 %	15 %
W.end-E.Cult.	0 %	1 %	5 %	2 %	0 %	0 %	7 %	3 %
Situation accomp.								
Seul	28 %	39 %	40 %	34 %	31 %	38 %	44 %	38 %
Couple	23 %	14 %	19 %	17 %	21 %	11 %	14 %	19 %
Famille	28 %	26 %	19 %	27 %	27 %	32 %	21 %	23 %
Amis	10 %	17 %	17 %	14 %	10 %	13 %	15 %	13 %
Collègues	11 %	5 %	4 %	8 %	11 %	5 %	7 %	6 %
Sexe								
Homme	45 %	43 %	48 %	51 %	54 %	49 %	52 %	47 %
Femme	55 %	57 %	53 %	49 %	46 %	51 %	48 %	53 %
CSP Chef famille								
Artisan.Comm.	7 %	9 %	10 %	7 %	7 %	6 %	10 %	10 %
Cadre	23 %	21 %	23 %	21 %	27 %	24 %	26 %	24 %
Prof. Interm.	10 %	10 %	13 %	8 %	8 %	7 %	14 %	10 %
Employé	31 %	26 %	25 %	31 %	31 %	25 %	27 %	24 %
Ouvrier	4 %	11 %	6 %	7 %	4 %	11 %	6 %	7 %
Retraité	18 %	14 %	16 %	14 %	16 %	14 %	11 %	16 %
Inactif	8 %	10 %	6 %	11 %	7 %	13 %	7 %	9 %
Age								
15-24 ans	27 %	32 %	29 %	30 %	30 %	33 %	27 %	25 %
25-59 ans	50 %	55 %	55 %	53 %	49 %	52 %	60 %	57 %
60 ans et +	23 %	13 %	16 %	17 %	21 %	14 %	14 %	18 %
Nombres voyages/an								
Train	3,5	4,0	5,4	3,4	4,4	3,8	4,5	4,1
Voiture	5,5	2,8	4,4	5,3	6,2	3,2	6,0	5,1

La population des acheteurs du service d'autocar proposé est globalement :

- plutôt féminine
- dans la classe d'âge 25-59 ans mais on remarque aussi une proportion intéressante de moins de 25 ans
- CSP cadre, employés, retraités
- elle voyage pour motif d'agrément (visite à des amis), ou professionnel, seule ou en famille.
- elle voyage majoritairement en voiture - cf la carence de transports publics sur l'OD -

Les particularités des acheteurs de chaque scénario sont mises en évidence dans le tableau. La partie 5, Analyse de la demande, décrit plus précisément chaque groupe d'acheteurs.

Les non acheteurs du service d'autocar proposés représentent 28 %. Le scénario Joker reprenant toutes les modalités les plus favorables de chaque variable, leur a donc été proposé afin de tester la résistance globale au type de service proposé.

Parmi ces non acheteurs 84 % sont intéressés par le Joker, ce qui représente 10 % de la population totale interrogée.

Pour récapituler :

72 % d'acheteurs des services 1 à 7
10 % d'acheteurs du service Joker
8 % de non acheteurs totaux

- ➡ taux très faible de non-acheteurs, qui vient avant tout de la forte attractivité des services d'autocars proposés.

3° MARCHÉ POTENTIEL

Pour l'estimation du marché potentiel des scénarios étudiés, la méthodologie appliquée est la suivante

- nous connaissons le taux d'achat de chaque scénario, en fonction du dernier trajet effectué et de ses caractéristiques de mode et motif
- pour estimer le marché potentiel, nous devons déterminer si ce dernier trajet est représentatif des trajets effectués lors des 12 derniers mois.
 - > comparaison de nos échantillons, matrice mode/motif sur le dernier trajet et sur les trajets des 12 derniers mois
- évaluation du nombre de trajets effectués pour les 12 derniers mois
- estimation du marché potentiel, l'hypothèse étant faite que les déplacements seront les mêmes sur les 12 prochains mois.

Le calcul est effectué de la façon suivante :

Base = nombre d'acheteurs du scénario x sur le dernier trajet

Base x % voyages/mode/motif donné a x nombre de voyages effectués en moyenne sur les 12 derniers mois pour le motif a = A

+ Base x % voyages/mode/motif donné b x nombre de voyages effectués en moyenne sur les 12 derniers mois pour le motif b = B

A + B + C + = nombre de voyages effectués par les acheteurs du scénario x en voiture ou en train.

Les calculs sont effectués comme pour l'OD Dijon-Paris et donnent les résultats suivants :

Scénario	Nombre de voyages en voiture	% nombre de voyages totaux voiture	Nombre de voyages en train	% nombre de voyages totaux train	Nombre total de voyages
B	249	26 %	72	17 %	321
C	160	17 %	116	22 %	276
D	246	26 %	119	28 %	365
E	308	32 %	95	23 %	403
F	297	31 %	93	22 %	390
G	151	16 %	94	22 %	245
H	302	32 %	88	21 %	390

Le scénario E crée le plus de voyages, alors qu'il ne venait qu'en rang 5 des préférences mais il concerne une population plus mobile.

Les scénarios C et D, en tête du trade-off génèrent un marché potentiel plus faible du fait de la mobilité moindre des acheteurs.

Le taux de transfert est intéressant mais inférieur à celui de l'OD Rennes-Nantes.

Les questions d'induction étaient formulées de 2 façons :

1° Nombre de déplacements augmenterait-il si le car proposé existait ?

OUI	42 %
NON	57 %
NP	1 %

Base : 187 acheteurs d'un service au moins
---> taux significatif

Motif de déplacements supplémentaires :

* Prix moins élevé	41 %
Horaires pratiques	38 %
Moins fatiguant	20 %
Plus rapide	15 %
Transport sûr	10 %
Localisation arrêts	10 %
* Voyage d'agrément	38 %
Déplacements professionnels	10 %

Base : 79 "dont le nombre de déplacement augmenterait"

La question a été comprise au sens de :

- raison de ces déplacements supplémentaires
- objectif de ces déplacements supplémentaires

L'objectif semble être plutôt un voyage d'agrément, grâce à un prix moins élevé du trajet, des horaires plus pratiques, entraînant moins de fatigue et une meilleure rapidité.

2° Existence de trajets Clermont-Ferrand/Lyon souhaités mais non possibles actuellement

OUI	14 %
NON	86 %

Base : 259

Caractéristiques de ces trajets :

Voyage d'agrément	81 %
-------------------	------

Base : 37 qui souhaitent des voyages qu'ils ne peuvent effectuer.

➡ Faible nombre de personnes intéressées, mais l'intérêt porte toujours sur l'agrément

Pour 81 % des personnes interrogées un des services d'autocar les satisferait.

Pour 78 % des gens, ce serait le Joker.

5. ANALYSE DE LA DEMANDE

L'objectif de cette partie est de caractériser les clientèles de chaque type de scénario choisi.

Pour faire ceci, nous avons procédé à une analyse en composantes principales qui a permis de distinguer les grands regroupements de population et a servi de base à une typologie. La typologie permet de regrouper des individus aux comportements proches.

La typologie a isolé 5 classes et permis de comprendre les comportements des interviewés.

Ce sont des populations très différentes qui sont intéressées par ces services d'autocar.

La typologie a été effectuée sur les questions de choix de scénarios et d'achat de scénarios et sur les questions du Trade Off. Ce sont les variables actives qui forment les groupes. Les autres variables sont dites passives et caractérisent les groupes.

La typologie a distingué 5 classes dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

Nous mettons ici en évidence non pas les caractéristiques générales de chaque groupe mais les spécificités de chacun, c'est à dire les caractéristiques qui présentent l'écart le plus grand par rapport à la moyenne.

	CLASSE 1	CLASSE 2	CLASSE 3	CLASSE 4	CLASSE 5
Importance classe	50	104	35	42	38
Scénarios choisis	C-G-2	F-D-H	D-C-B	H-G	B-F
Critères de choix	1. Prix bas	1. Forte fréquence horaire 2. Confort plus	1. Arrêts 2. Confort bas 3. Prix indifférents	1. Confort bas 3. Peu d'arrêts	1. Prix indifférents 2. Fréquence horaire moyenne 3. peu d'arrêts
Sexe	H +	H +	F +	H = F	H = F
Classe d'âge les plus importantes / moyenne	15-24 ans			25-49 ans	60 ans et +
Nombre de personnes au foyer	3		2	1	2
CSP Interviewé	Inactifs	Cadres Professions Interm.	Retraités	Ouvriers	Cadres Retraités
Revenus mensuels	- 4.000 F	10.000 F et +	10.000 F et +	6.500 à 10.000 F	10.000 F et +
Nombre de voitures		2	1	2	
Scénarios achetés	C	D-F	D-C	G-H	F-B
% acheteurs d'1 service au moins	80%	73%	63%	67%	75%
Nombre de voyage : Voiture	4,1	4,9	4,4	6,4	7,5
Train	4,1	4	5,9	7,2	2,1
Total	8,2	8,9	10,3	13,4	9,6
Motif du déplacement	Vacances-tourisme	Vacances-tourisme	Raisons administratives	Visite à des amis Professionnel	Professionnel

La classe 1 accorde une grande importance aux tarifs. Les scénarios préférés sont donc les scénarios C, G et E qui reprennent tous la modalité la plus basse pour le prix. Cet aspect prix domine sur l'aspect fréquence horaire puisque ces scénarios sont à fréquence haute ou basse. L'aspect confort est totalement abandonné au profit du prix : aucun des services préférés n'offre des services annexes.

C'est une population jeune, avec une proportion significative d'inactifs, à faibles revenus, ce qui correspond au profil d'une population étudiante. Cette population est mobile et se déplace pour des raisons d'agrément : vacances, visites à des amis. Peu motorisée, elle se déplace tout de même plutôt en voiture, ce qui est peu étonnant vu les faibles possibilités de transports collectifs sur le trajet et les habitudes de transport chez les étudiants (déplacement à plusieurs dans une même voiture avec partage des frais).

Cette population représente un segment intéressant car elle est très demandeuse de transports collectifs : 80 % achèteraient un des services de car proposés.

La **classe 2** privilégie 2 aspects : une forte fréquence horaire et un bon niveau de confort. Les scénarios préférés par cette classe sont les scénarios F, D et H. Ces 3 scénarios offrent tous une fréquence de 3 ou 4 allers-retours par jour. L'aspect confort ne vient que secondairement dans le processus de choix de cette population : ils privilégient l'aspect fréquence horaire au détriment du confort. Ce n'est que lorsque la plus forte fréquence horaire n'est pas disponible que les services annexes apparaissent dans le scénario choisi (scénario F). On peut remarquer que cette population est relativement insensible au prix, les 3 scénarios choisis comportant tous le tarif le plus élevé.

Cette population correspond à des cadres et professions intermédiaires, assez fortement mobiles recherchant un moyen de transport pour effectuer des voyages d'agrément. Elle se déplace plus en voiture (80 %) qu'en train (40 %) et est assez fortement motorisée.

Cette population représente la clientèle la plus intéressante : c'est le groupe le plus important numériquement et 73 % des membres de ce groupe achèteraient un des services proposés.

La classe 3 comprend des personnes qui privilégient la desserte d'arrêts au détriment du confort et du prix.

C'est une population de retraités, fortement féminine, avec 2 personnes au foyer. Elle a un bon niveau de revenus. Motorisé, ce groupe est celui qui a le plus utilisé la voiture pour ses déplacements sur Clermont-Ferrand/Lyon dans les 12 derniers mois. Toutefois, parmi les utilisateurs de train on remarque une utilisation très intense de ce mode de transport :

Mode de transport utilisé :

Voiture : 86 % font 4,4 voyages en moyenne

Train : 26 % font 5,9 voyages en moyenne

Ils se déplacent notamment pour des raisons administratives et voyagent plutôt en couple.

Les services préférés sont les services C et D. Ils se caractérisent par la desserte d'arrêts supplémentaires et par une fréquence des liaisons forte ou moyenne.

C'est une population assez mobile, mais c'est parmi les 5 groupes isolés celui qui achèterait le moins l'un des services proposés. C'est aussi le groupe le moins important numériquement, ce qui en fait un marché potentiel assez peu intéressant.

La **classe 4** correspond à des personnes qui privilégient un service minimal : faible niveau de confort, peu d'arrêts.

Les scénarios préférés sont les scénarios H et G caractérisés par une fréquence horaire forte ou moyenne.

C'est une population avec une proportion significative d'ouvriers, d'un niveau de revenus moyens qui voyage pour des visites à des amis ou pour motif professionnel, seul ou avec des collègues. Ils sont bien motorisés et se sont déplacés vers Lyon au cours des 12 derniers mois :

en voiture : 74 % font 6,4 voyages en moyenne
en train : 38 % font 7,2 voyages en moyenne

C'est donc une clientèle très mobile et qui achèterait à 67 % un des services proposés.

La classe 5 correspond à des personnes qui recherchent une fréquence horaire moyenne au détriment des prix et des arrêts.

Les scénarios préférés sont les scénarios B et F caractérisés par un bon niveau de confort et un niveau de prix élevés.

C'est une population plutôt âgée, de cadres et de retraités, d'un bon niveau de revenus qui se déplace pour motif professionnel.

Pour le moment c'est une population mobile qui utilise avant tout la voiture :

Mode de transport utilisé :

Voiture : 71 % font 7,5 voyages en moyenne

Train : 32 % font 2,1 voyages en moyenne

C'est aussi une clientèle potentielle intéressante avec 75 % des personnes qui achèteraient un des services proposés. Cette clientèle semble surtout intéressée par un service rapide et confortable.

5 - DIJON - LYON

1. ECHANTILLON DIJON-LYON

Base : 268

Sexe

	Base réelle	Base pondérée
Homme	48%	50%
Femme	52%	50%

Profession du chef de famille

	Base réelle	Base pondérée
Agriculteur	1%	1%
Artisan-Commerçant	9%	9%
Cadre supérieur/Prof. libérale	23%	23%
Prof. intermédiaire	17%	16%
Employé	19%	19%
Ouvrier	8%	7%
Retraité	16%	19%
Inactif	7%	5%

==> Des quotas étaient fixés sur ces 2 critères.

Nombre de personnes au foyer

1	23%
2	32%
3	21%
4	17%
5	5%
6 et +	3%

Base : 268

Age

15-24 ans	21%
25-59 ans	56%
60 ans et plus	23%

Revenus mensuels du foyer

- de 4.000 F	10%	
4.000 à 6.500 F	11%	59%
6.500-10.000 F	23%	
10.000 à 13.000 F	15%	
13.000 à 16.000 F	16%	
16.000 à 20.000 F	12%	36%
20.000 à 30.000 F	5%	
30.000 à 50.000 F	2%	
50.000 F et +	1%	
N.P.	9%	

Utilisation d'une voiture

en tant que conducteur exclusivement	42%
en tant que passager exclusivement	21%
en tant que conducteur et passager	26%
N.P.	11%

Nombre de voitures dans le foyer

1 voiture	57%
2 voitures	26%
3 voitures	4%
4 voitures et +	1%
N.P.	11%

Base = 239 utilisateurs
de voitures

Type de voiture utilisé le plus souvent

Diesel	15%
Essence	75%
N.P.	10%

Base = 239 utilisateurs
de voitures

==> Le taux de "diésélistes" est le même qu'au niveau national.

Puissance fiscale de la voiture

4 CV	17%
5 CV	16%
6 CV	14%
7 à 8 CV	31%
9 à 11 CV	7%
12 à 15 CV	1%
16 et +	1%
N.P.	13%

Base = 239 utilisateurs
de voitures

Année de la première immatriculation

1990	5%	} 49% - 5 ans
1989	16%	
1988	8%	
1987	8%	
1986	12%	
1985	8%	} 43% + 5 ans
1980 à 1984	23%	
Avant 1980	12%	
N.P.	8%	

Base = 239 utilisateurs
de voitures

Proximité de l'arrêt d'autocar proposé

OUI	47%
NON	49%
N.P.	4%

base = 268

2. DESCRIPTION DES TRAJETS EFFECTUES AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS

Cette description des trajets effectués au cours des 12 derniers mois permet :

- > de caractériser la population interrogée
- > d'extrapoler ensuite les chiffres au marché potentiel.

Transport utilisé au moins une fois pour Dijon-Paris
dans les 12 derniers mois

Voiture	56%
Train	43%
Autocar	1%

Total : 100%

Base = 263

==> Equilibre des modes voiture et train.

Nombre de trajets effectués par mode de transport

	Voiture	Train	Autocar (occasionnel)
1 à 2	61%	75%	37%
3 à 5	23%	10%	
6 à 10	14%	8%	63%
11 à 20	2%	2%	-
21 et +	1%	6%	-
Base	183	140	3
Nombre moyen	3,30	4,10	

=====> Des voyages en train plus fréquents du fait
de certains voyageurs très fréquents (+21 voyages/an)

MOTIFS DES DEPLACEMENTS

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
1-Visite amis	43%	2,8	40%	2,6
2-Professionnels	27%	3,5	31%	5,2
3-Week-end	7%	1,7	6%	1,6
4-Vacances	33%	1,9	19%	1,4
5-Raisons administratives	4%	1,2	2%	3,6
6-Achats	7%	1,1	3%	1,2
7-Etudes-Service national	0%	7,0	4%	14,5
8-Autres	5%	2,2	3%	6,5
Base : répondants	183	3,3	140	4,1

==> Les motifs des déplacements sont proches, quel que soit le mode de déplacement utilisé.

SITUATION D'ACCOMPAGNEMENT

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
Seul	24%	3,2	64%	4,4
En couple	33%	3,1	16%	2,2
En famille	30%	2,7	8%	2,2
Avec des amis	20%	1,9	9%	6
Avec des collègues de travail	10%	2,4	11%	2,3
Autres	0%	5	0%	1
Base	183	3,3	140	4,2

==> Le train est massivement utilisé par les personnes seules.

VOYAGES PAR SAISON

	VOITURE		TRAIN	
	Répondants	Nombre de trajets	Répondants	Nombre de trajets
HIVER	49%	1,7	57%	2,9
PRINTEMPS	45%	1,7	34%	2,5
ETE	54%	1,9	29%	2
AUTOMNE	37%	1,6	35%	3
Base	183	3,3	140	4,2

==> Le train est beaucoup plus utilisé en hiver, pour des raisons de sécurité certainement.

RAISONS DU CHOIX DU MODE DE TRANSPORT

	VOITURE	TRAIN
1-Coût/prix	27%	30%
2-Rapidité trajet	23%	38%
3-Confort	14%	20%
4-Trajet avec quelqu'un	35%	-
5-Possède une voiture	41%	-
6-Transport d'objets	23%	-
7-Abonnement/Réduction	-	21%
8-Facilité correspondances	-	16%
9-Utilisation temps/trajet	-	5%
10-Fréquence liaisons	-	8%
11-Praticité horaires	-	5%
12-Proximité lieu départ/gare	-	3%
13-Sécurité	2%	17%
14-Autres	21%	-
Base	183	140

==> Le train est plus rapide, plus confortable, moins cher.

3. DESCRIPTION DU DERNIER TRAJET EFFECTUE (base : 268)

Le dernier trajet sert de base fiable pour la décision d'achat du service d'autocar : l'interviewé se met en situation réelle de choix, à échéance de temps rapprochée.

Mode de transport utilisé

	Aller	Retour
Voiture	58%	57%
Train	42%	42%

==> Chiffres proches de ceux des 12 derniers mois

Mois du dernier trajet

	Aller	Retour
Janvier	7%	9%
Février	16%	16%
Mars	16%	16%
Avril	3%	3%
Mai	5%	5%
Juin	5%	5%
Juillet	7%	5%
Août	8%	10%
Septembre	7%	7%
Octobre	8%	7%
Novembre	6%	6%
Décembre	12%	9%

==> La plus grande fréquence de Février et Mars s'explique car l'enquête a eu lieu en Mars.

Durée moyenne du dernier trajet estimée par les interviewés

Voiture 2 h 57 mn

Train 2 h 28 mn

==> Rapidité relative du train.

MOTIF DU TRAJET

	VOITURE	TRAIN
Professionnel	22%	20%
Visite amis	38%	46%
Vacances	27%	18%
Week-end	4%	5%
Raisons administ.	1%	2%
Etudes-Service national	-	5%
Achats	3%	3%
Autres	5%	2%
Base	154	114

==> La voiture est un peu plus utilisée pour les vacances.

SITUATION D'ACCOMPAGNEMENT

	VOITURE	TRAIN
Seul	22%	59%
En couple	31%	19%
En famille	26%	6%
Avec des amis	14%	6%
Avec des collègues de travail	7%	9%
Base	154	114

=====> Le train, mode de transport des personnes seules.

TEMPS DE SEJOUR

	Voiture	Train
Quelques heures	27%	17%
Une journée	26%	30%
Quelques jours	39%	39%
Une semaine	5%	8%
Plusieurs semaines	4%	7%
Base	154	114

==> Un temps de séjour beaucoup plus long que celui observé sur les autres O.D.

RAISON D'UTILISATION DU MODE DE TRANSPORT

	A L'ALLER			AU RETOUR		
	Total	Voiture	Train	Total	Voiture	Train
Coût/prix	33%	30%	36%	32%	29%	36%
Rapidité trajet	33%	26%	40%	33%	27%	39%
Confort	22%	16%	28%	21%	14%	28%
Sécurité	13%	2%	28%	13%	2%	27%
Possède une voiture	26%	44%	-	24%	41%	-
Trajet avec quelqu'un	20%	34%	-	20%	33%	-
Transport objets	14%	25%	-	13%	22%	-
Utilisat. temps de trajet	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Praticité horaires	12%	11%	11%	13%	12%	12%
Fréquence liaisons	3%	-	4%	2%	-	4%
Proximité lieu départ/gare	4%	1%	7%	3%	1%	5%
Facilité correspondances	2%	-	3%	2%	-	3%
Abonnement/Réduction	8%	-	18%	8%	-	18%
Autres	16%	16%	16%	16%	14%	20%
N.P.	1%	1%	2%	2%	3%	2%
Base	268	152	111	268	152	111

==> Les raisons d'utilisation du train ou de la voiture sont les mêmes que pour les trajets des 12 derniers mois.

SATISFACTION DU MODE DE TRANSPORT UTILISE

	A L'ALLER			AU RETOUR		
	Total	Voiture	Train	Total	Voiture	Train
Très satisfaisant	64%	71%	53%	64%	73%	52%
Plutôt satisfaisant	27%	23%	33%	25%	22%	31%
S/T Satisfaisant	91%	94%	86%	90%	94%	82%
Peu satisfaisant	6%	4%	10%	6%	3%	11%
Pas du tout satisfaisant	3%	2%	4%	3%	1%	6%
S/T Pas Satisfaisant	9%	6%	14%	10%	4%	18%
Base	268	152	111	268	152	111

==> Taux de satisfaction supérieur pour la voiture.

Les personnes les plus satisfaites sont :

- pour la voiture : les cadres, les familles de 4 personnes et plus.
- pour le train : les hommes, les familles de 2 personnes et moins, les personnes de plus de 65 ans.

4. ANALYSE DE L'OFFRE

Sept scénarios étaient proposés aux interviewés.

Ces scénarios ont été construits avec 2 objectifs, d'abord proposer des scénarios cohérents susceptibles d'intéresser les interviewés et ensuite tester des scénarios suffisamment variés pour permettre le trade-off.

Les scénarios proposés étaient les suivants :

	Arrêts	Confort	Fréquence	Prix
B	OUI	OUI	1 AR	100F
C	OUI	NON	2 AR	80F
D	OUI	NON	3 AR	100F
E	NON	OUI	1 AR	80F
F	NON	OUI	2 AR	100F
G	NON	NON	2 AR	80F
H	NON	NON	3 AR	100F

Cette analyse de l'offre est scindée en 2 parties :

1° Résultats du trade-off = scénarios préférés

2° Description de la population acheteuse

1° RESULTATS DU TRADE OFF

Les scénarios testés sont ceux cités précédemment, un scénario A "Joker" était en outre proposé à ceux qui n'étaient intéressés par aucun des scénarios.

A) Les variables les plus importantes :

pour les interviewés sont celles qui ont la plus grande amplitude :

1 - Tarifs	amplitude : 0,674
2 - Type d'autocar	amplitude : 0,534
3 - Horaires	amplitude : 0,322
4 - Arrêts desservis	amplitude : 0,208

2 variables dominantes dans le processus de choix se dégagent : les tarifs et le type d'autocar, alors que les horaires et les arrêts desservis jouent un rôle secondaire.

On se retrouve donc dans une situation analogue à l'O.D. Dijon-Paris.

Ce que recherchent les utilisateurs potentiels, c'est un service à bas prix offrant toutefois un certain niveau de confort.

Bien que le trajet soit moins long que sur Dijon-Paris, que la concurrence du TGV sur cette O.D. soit nulle, et que la desserte entre les 2 villes ne soit pas aussi bien assurée qu'entre l'O.D. Dijon-Paris, les utilisateurs potentiels semblent raisonner comme dans un environnement concurrentiel avec le TGV.

Cela s'explique par le fait que la moitié des personnes interrogées pratique les 2 O.D.

Ces personnes appliquent donc un processus de choix analogue à celui adopté pour Dijon-Paris.

On note tout de même un glissement par rapport aux scores moyens d'utilité de Dijon-Paris : les arrêts desservis qui avaient un poids nul sur Dijon-Paris ont ici une importance équivalente à celle des horaires.

Variable d'importance nulle sur Dijon-Paris, les arrêts desservis deviennent une variable secondaire sur Dijon-Lyon.

D'autre part, l'aspect prix semble ici prendre le pas sur l'aspect confort ce qui n'était pas le cas sur Dijon-Paris.

B) Les modalités préférées

<i>Modalités</i>	<i>Utilité moyenne</i>	
1) <i>Les tarifs</i>		
- 80 F l'aller simple	0,337	++
Carte 6 voyages : 360 F		
Carte 50% étudiant : 500 F/An		
Carte 50% ordinaire : 1000 F/An		
Personnes âgées : - 50%		
- 100 F l'aller simple	- 0,337	
Carte 6 voyages : 450 F		
Carte 50% étudiant : 600 F/An		
Carte 50% ordinaire : 1200 F/An		
Personnes âgées : - 30%		
2) <i>Type d'autocar</i>		
- FR1	- 0,267	++
- FR1 + services annexes	0,267	
3) <i>Horaires</i>		
- 3 allers-retours par jour	0,160	
- 2 allers-retours par jour	0,012	
- 1 aller-retour par jour	- 0,172	
4) <i>Arrêts desservis</i>		
- Dijon Gare routière	0,104	
Chalon/Saône		
Macon		
Lyon Perrache		
- Dijon Gare routière	- 0,104	
Dijon Campus		
Chalon/Saône		
Lyon Vaise		
Lyon Perrache		

Parmi les modalités proposées, ce sont les modalités les plus favorables qui sont préférées sauf pour les arrêts desservis.

Pour cette variable, un nombre d'arrêts moins élevé est préféré à la desserte de Lyon Vaise et de Dijon Gare Routière.

Les services proposés sont donc perçus plutôt comme des liaisons entre métropoles locales avec desserte des principales villes sur le trajet que comme un service de proximité de type Rennes-Nantes.

En ce qui concerne les horaires proposés, on peut remarquer que si l'option 4 allers-retours par jour obtient un score légèrement positif, l'option 3 allers-retours par jour obtient un score nul.

Etant donné la contribution marginale de la variable horaires, il vaut mieux mettre l'accent sur les tarifs ou le type d'autocar plutôt que de proposer 4 allers-retours par jour.

C) Les scénarios préférés

Scénario	Autocar	Tarifs	Horaires	Arrêts	Scores	Rang
E	FR1 + ann	80 F	1 AR	NON	0,536	1
	0,267	0,337	- 0,172	0,104		
G	FR1	80 F	2 AR	NON	0,186	2
	- 0,267	0,337	0,012	0,104		
F	FR1 + ann	100 F	2 AR	NON	0,046	3
	0,267	- 0,337	0,012	0,104		
C	FR1	80 F	2 AR	OUI	- 0,022	4
	- 0,267	0,337	0,012	- 0,104		
H	FR1	100 F	3 AR	NON	- 0,34	5
	- 0,267	- 0,337	0,160	0,104		
B	FR1 + ann	100 F	1 AR	OUI	- 0,346	6
	0,267	- 0,337	- 0,172	- 0,104		
D	FR1	100 F	3 AR	OUI	- 0,548	7
	- 0,267	- 0,337	0,160	- 0,104		
A	FR1 + ann	80 F	3 AR	OUI	0,66	Joker

L'utilité de chaque scénario est la somme des utilités de chacune des modalités du scénario.

Parmi les scénarios testés, 3 seulement, hors le "Joker" sont positifs.

Aucun de ces scénarios ne propose d'arrêts. Ils offrent 1 ou 2 allers-retours seulement.

Seul le scénario E, qui offre les meilleures modalités sur les variables les plus importantes, tarifs et type d'autocar, a un bon score.

- ➡ Le scénario en tête reflète donc les choix mis en évidence par le Trade Off :
- priorité aux tarifs et au type d'autocar
 - peu d'intérêt pour les horaires
 - pas d'intérêt pour les arrêts.

2° DESCRIPTION DE LA POPULATION ACHETEUSE

Le pourcentage des acheteurs d'au moins un scénario est de 60%.

➔ Attractivité satisfaisante de l'offre

Les résultats d'achat pour les scénarios sont les suivants :

scénario E	40%
scénario F	33%
scénario G	32%
scénario C	29%
scénario B	28%
scénario H	24%
scénario D	21%

- ➔ On retrouve globalement le classement du Trade Off avec une inversion des scénarios F et G, très proches en % d'achat, et B et H, très proches en scores d'utilité.

Sur l'univers des acheteurs,

- 100% achètent le scénario classé en rang 1
- 80% achètent le scénario classé en rang 2
- 62% achètent le scénario classé en rang 3
- 33% achètent le scénario classé en rang 4
- 27% achètent le scénario classé en rang 5
- 22% achètent le scénario classé en rang 6
- 21% achètent le scénario classé en rang 7

Les acheteurs de chacun des scénarios ont le profil suivant :

Scénario	B	C	D	E	F	G	H	Ensemble
Base	74	77	55	104	87	83	64	158
Rappel % achat	28 %	29 %	21 %	40 %	33 %	32 %	24 %	100%
Mode dernier trajet								
Trajet voiture	58 %	56 %	58 %	58 %	54 %	55 %	58 %	56 %
Trajet train	42 %	44 %	42 %	42 %	46 %	45 %	42 %	44 %
Motif dernier trajet								
Professionnel	22 %	16 %	20 %	25 %	25 %	20 %	23 %	21 %
Visite, week-end	42 %	44 %	40 %	38 %	43 %	43 %	38 %	41 %
Achat, administ	3 %	5 %	4 %	4 %	3 %	2 %	3 %	4 %
Vacances-tourisme	28 %	32 %	29 %	32 %	26 %	31 %	33 %	30 %
Etudes, service	1 %	1 %	4 %	4 %	2 %	2 %	3 %	3 %
Situation accomp.								
Seul	39 %	36 %	31 %	40 %	40 %	40 %	36 %	41 %
Couple	30 %	30 %	35 %	25 %	24 %	24 %	28 %	26 %
Famille	12 %	14 %	15 %	13 %	16 %	19 %	19 %	15 %
Amis	12 %	14 %	15 %	13 %	10 %	11 %	11 %	13 %
Collègues travail	5 %	4 %	5 %	8 %	8 %	5 %	6 %	5 %
Sexe								
Homme	57 %	43 %	45 %	48 %	47 %	40 %	41 %	47 %
Femme	43 %	57 %	55 %	52 %	53 %	60 %	59 %	53 %
CSP Chef famille								
Agriculteur	1 %	3 %	4 %	2 %	2 %	2 %	2 %	1 %
Artisan-Comm.	8 %	10 %	9 %	9 %	10 %	10 %	11 %	9 %
Cadre	19 %	22 %	18 %	17 %	16 %	18 %	22 %	21 %
Prof. Interméd.	15 %	10 %	14 %	18 %	15 %	15 %	14 %	17 %
Employé	24 %	22 %	24 %	20 %	23 %	19 %	23 %	22 %
Ouvrier	14 %	10 %	11 %	11 %	12 %	7 %	9 %	9 %
Retraité	18 %	17 %	13 %	17 %	16 %	18 %	13 %	15 %
Inactifs	1 %	5 %	7 %	6 %	6 %	11 %	6 %	6 %
Age								
15-24 ans	18 %	25 %	31 %	26 %	26 %	30 %	31 %	29 %
25-59 ans	63 %	60 %	56 %	57 %	59 %	51 %	55 %	56 %
60 ans et +	19 %	16 %	13 %	17 %	15 %	19 %	14 %	15 %
Nombre de voyages/an								
Train	3,4	1,5	4,4	2,4	3,3	1,6	2,8	3,8
Voiture	2,3	2,6	2,8	2,6	2,8	2,6	2,8	2,7

➔ La population des acheteurs est globalement :

- plutôt féminine, à l'exception du scénario B
- de la classe d'âge 25-59 ans, mais avec un taux important de - 25 ans
- CSP employé, cadre, profession intermédiaire
- voyage pour des visites à des amis, des parents, pour le week-end, mais aussi pour loisirs-tourisme
- voyage seul ou en couple

➔ Les particularités des acheteurs de chaque scénario sont mis en évidence sur le tableau.

La partie 5, Analyse de la Demande, décrit précisément chaque groupe d'acheteurs.

Les non acheteurs de ces services sont 40%.

Le service "Joker" proposé à cette population intéressée, 7% de la population totale soit :

60% acheteurs services 1 à 7
7% acheteurs services Joker
33% non acheteurs totaux

3° MARCHE POTENTIEL

Pour l'estimation du marché potentiel des scénarios étudiés, la méthodologie appliquée est la suivante

- nous connaissons le taux d'achat de chaque scénario, en fonction du dernier trajet effectué et de ses caractéristiques de mode et motif
- pour estimer le marché potentiel, nous devons déterminer si ce dernier trajet est représentatif des trajets effectués lors des 12 derniers mois.
 - > comparaison de nos échantillons, matrice mode/motif sur le dernier trajet et sur les trajets des 12 derniers mois
- évaluation du nombre de trajets effectués pour les 12 derniers mois
- estimation du marché potentiel, l'hypothèse étant faite que les déplacements seront les mêmes sur les 12 prochains mois.

Le calcul est effectué de la façon suivante :

Base = nombre d'acheteurs du scénario x sur le dernier trajet

Base x % voyages/mode/motif donné a x nombre de voyages effectués en moyenne sur les 12 derniers mois pour le motif a = A

+ Base x % voyages/mode/motif donné b x nombre de voyages effectués en moyenne sur les 12 derniers mois pour le motif b = B

A + B + C + = nombre de voyages effectués par les acheteurs du scénario x en voiture ou en train.

Les calculs sont effectués comme pour l'OD Dijon-Paris et donnent les résultats suivants :

Scénario	Nombre de voyages en voiture	% nombre de voyages totaux voiture	Nombre de voyages en train	% nombre de voyages totaux train	Nombre total de voyages
B	97	16%	97	17%	194
C	83	14%	47	8%	130
D	76	12%	94	16%	170
E	132	21%	99	17%	231
F	108	18%	123	21%	231
G	90	15%	54	9%	144
H	100	16%	73	13%	173

- ➡ Ce sont les scénarios E et F qui concernent le plus grand nombre de voyages, il s'agit des scénarios les plus choisis
- ➡ Le taux de transfert est plus faible que celui de Rennes-Nantes et Clermont-Lyon mais plus intéressant que sur Dijon-Paris.

Les questions d'induction étaient formulées de 2 façons :

1° Nombre de déplacements augmenterait-il si le car proposé existait ?

OUI	30 %
NON	68 %
NP	2 %

Base : 158 acheteurs d'un service au moins

➡ Taux d'induction intéressant mais il s'agit du plus faible taux des 4 OD.

Motif de déplacements supplémentaires :

* Prix moins élevés	55 %
Horaires pratiques	36 %
Moins fatiguant	15 %
* Voyage d'agrément	35 %

Base : 47 "dont le nombre de déplacement augmenterait"

Les personnes qui réaliseraient plus de déplacements ont les caractéristiques suivantes :

- Hommes : 37% Femmes : 63%
- Profession du chef de famille :
 - Employé : 27% (en hausse / échantillon)
 - Cadres : 19%
 - Retraité : 17%
 - Prof.Interm. : 13%
 - Ouvrier : 13%
- Classes d'âge :
 - 15 - 24 ans : 23%
 - 25 - 59 ans : 60% (en hausse / échantillon)
 - 60 et + : 17%

2° Existence de trajets Clermont-Ferrand/Lyon souhaités mais non possibles actuellement

OUI	16 %
NON	84 %

Base : 158

Caractéristiques de ces trajets :

Voyage d'agrément	80 %
Voyages tôt le matin	12%

Base : 25 qui souhaitent voyager mais ne le font pas actuellement.

Pour 80 % de ces personnes (attention, base faible) un service d'autocar les satisferait. Il s'agit du Joker pour 72%.

Les autres (7 personnes) souhaitent :

- un prix moins élevé
- des arrêts mieux localisés
- plus de confort

5. ANALYSE DE LA DEMANDE

L'objectif de cette partie est de caractériser les clientèles de chaque type de scénario choisi.

Pour faire ceci, nous avons procédé à une analyse en composantes principales qui a permis de distinguer les grands regroupements de population et a servi de base à une typologie. La typologie permet de regrouper des individus aux comportements proches.

La typologie a isolé 4 classes et permis de comprendre les comportements des interviewés.

Ce sont des populations très différentes qui sont intéressées par ces services d'autocar.

La typologie a été effectuée sur les questions de choix de scénarios et d'achat de scénarios et sur les questions du Trade Off. Ce sont les variables actives qui forment les groupes. Les autres variables sont dites passives et caractérisent les groupes.

La typologie a distingué 4 classes dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

Nous mettons ici en évidence non pas les caractéristiques générales de chaque groupe mais les spécificités de chacun, c'est à dire les caractéristiques qui présentent l'écart le plus grand par rapport à la moyenne.

	Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4
Importance classe	110	38	30	85
Scénarios choisis	C - E	F	B - C - D	G - H
Critères de choix	Prix bas puis confort +	Confort Pas d'arrêts Prix élevé accepté	Arrêts	Pas de confort Beaucoup A.R. Prix élevé accepté
Sexe	F +	F +	H ++	
Classes d'âge les plus importantes / moyenne	25 - 59 ans	15 - 24 ans 25 - 59 ans	25 - 59 ans	25 - 59 ans 60 et +
Nombre de personnes au foyer	1, 2	1 à 4	2, 3	1 à 3
CSP interv.	Artisan-Comm. Employés	Profession interm Employés	CSP Supér.	Retraité Inactif Employés
Revenus mensuels	6500 - 10000 10000 et +	10000 et +	10000 et +	. - 4000 6500 - 10000
Nombre de voitures	2	2	1, 2 ou 3	1
Scénarios achetés	E, C	F	B, D, F	G, H
% d'acheteurs d'un service au moins	68%	58%	50%	54%
Nb de voyages/an voiture train	3,2 4,7	4,3 4,9	3,2 9,7	2,9 2,5
Motif dernier trajet.	Professionnel Amis Vacances	Professionnel Amis	Professionnel Amis	Amis Vacances

Variables actives

Variables passives

La **classe 1** représente la population la plus acheteuse : 68% de ses membres achètent au moins un scénario.

Les scénarios les plus attractifs sont les scénarios E et C qui proposent des prix bas, peu d'allers-retours et un confort plus important d'autocar pour le scénario E.

C'est un groupe de personnes d'âge actif, de CSP employé ou artisan-commerçant principalement, aux revenus mensuels moyens.

➔ Importance du facteur prix.

Ils se déplacent à la même fréquence que l'échantillon total, pour des motifs variés : professionnel, visite à des amis, vacances.

➔ Marché potentiel intéressant pour une population importante numériquement et fortement acheteuse, attirée par un service peu cher avec peu d'allers-retours et un niveau de confort qui n'est pas prioritaire.

La **classe 2** rassemble un groupe peu nombreux (38) mais aux attentes très spécifiques :

priorité au confort
autres critères peu importants

Un prix plus élevé est en conséquence accepté.

C'est une population qui regroupe des jeunes et une population d'âge actif, aux revenus plutôt supérieur à 10 000 F/mois.

Ils voyagent souvent pour raisons professionnelles (dernier trajet) ce qui explique leur demande de confort et l'indifférence relative au prix.

- ➡ **Marché potentiel spécifique, pour une population intéressée à 58% par un service d'autocar.**

La **classe 3** est, elle aussi, faible numériquement (30), et spécifique dans sa demande : les interviewés souhaitent avant tout des arrêts sur le service d'autocar.

Les autres composantes du service sont aussi importantes pour ce groupe.

La demande d'arrêts caractérise particulièrement ce groupe qui, exigeant, souhaite un service complet.

Cette population très demandeuse est composée majoritairement d'hommes, d'âge actif et de CSP supérieures.

Ils voyagent beaucoup en train : 9,7 voyages contre 4,4 en moyenne.

Cette population est la moins acheteuse : 50% seulement achètent un service.

➡ **Marché potentiel faible pour une clientèle très exigeante.**

La **classe 4** est la seconde classe de par son importance numérique (85) mais elle est moyennement acheteuse (54%).

Ce sont les individus qui se déplacent comparativement le moins et pas du tout pour raisons professionnelles.

Ils sont intéressés par un nombre élevé d'allers-retours, pour effectuer les trajets aux horaires souhaités.

Ils acceptent un prix élevé, moins important dans leur choix puisqu'ils voyagent peu.

Pour cette même raison, le niveau de confort est peu important.

Ils ont plutôt entre 25 et 59 ans ou 60 ans et plus et sont employés, inactifs ou retraités.

Leurs revenus mensuels sont inférieurs à 10 000 F.

- ➡ Un service à fréquence forte pour des utilisateurs prêts à accepter un prix plus élevé.



**6 - SPECIFICITES DES VOYAGEURS
DJON-LYON - DJON-PARIS**



Nous analysons spécifiquement ici les voyageurs ayant effectué au cours des 12 derniers mois à la fois le trajet Dijon-Lyon et le trajet Dijon-Paris.

Nous examinerons :

- leurs caractéristiques, comparées à celles des échantillons globaux sur Dijon-Lyon et Dijon-Paris.
- leurs choix de services d'autocar : hiérarchisation des critères et comportements d'achat.

1 - Caractéristiques des voyageurs des doubles O.D.

Sexe	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
Homme	50%	50%	54%
Femme	50%	50%	46%
Base	273	268	125

Profession du chef de famille	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
Agriculteur	1%	1%	2%
Artisan, comm.	10%	9%	7%
Cadre, prof.int.sup, lib.	26%	23%	25%
Prof. intermédiaire	15%	16%	17%
Employé	17%	19%	18%
Ouvrier	8%	7%	8%
Retraité	17%	19%	16%
Autre inactif	6%	5%	7%
Base	273	268	125

Nombre de personnes au foyer	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
1	23%	23%	22%
2	32%	32%	28%
3	21%	21%	29%
4	16%	17%	14%
5	5%	5%	4%
6 et +	3%	3%	3%
Base	273	268	125

- ➔ Population plus masculine, avec une proportion moins importante d'artisans et de commerçants, et moins de familles > à 3 personnes.

Age	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
15 - 24 ans	21%	21%	27%
25 - 59 ans	56%	56%	58%
60 ans et +	23%	23%	15%
Base	273	268	125

Revenus mensuels	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
- de 4000 F	10%	10%	10%
4000 à 6500 F	12%	11%	13%
6500 à 10000 F	22%	23%	20%
10000 à 13000 F	16%	15%	17%
13000 à 16000 F	15%	16%	17%
16000 à 20000 F	11%	12%	12%
20000 à 30000 F	7%	5%	6%
30000 à 50000 F	3%	2%	3%
Base	273	268	125

Utilisateur d'une voiture	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
Conducteur exclusiv.	45%	42%	50%
Passager exclusiv.	20%	21%	19%
Conduct. + Passager	25%	26%	22%
Base	273	268	125

Nb.voitures foyer	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
1	53%	57%	55%
2	26%	26%	27%
3	4%	4%	4%
4 et +	2%	1%	1%
Base	243	239	114

➡ Population plus jeune, aux revenus plus élevés, avec davantage de conducteurs exclusifs.

Type voiture utilisée le plus souvent	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
Diesel	17%	15%	16%
Essence	71%	75%	74%
N.P.	12%	10%	10%
Base	243	239	114

Puissance fiscale de la voiture	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
4 CV	18%	17%	19%
5 CV	12%	16%	12%
6 CV	12%	14%	16%
7 à 8 CV	32%	31%	32%
9 à 11 CV	6%	7%	7%
12 à 15 CV	2%	1%	2%
16 CV et +	-	1%	1%
N.P.	18%	13%	11%
Base	243	239	114

Année 1ère immatriculation	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
1990	5%	5%	5%
1989	12%	16%	16%
1988	8%	8%	7%
1987	11%	8%	10%
1986	9%	12%	11%
1985	7%	8%	8%
1980 à 1984	22%	23%	21%
Avant 1980	12%	12%	14%
N.P.	14%	8%	9%
Base	243	239	114

Proximité de l'arrêt proposé	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Double O.D.
OUI	44%	47%	50%
NON	50%	49%	47%
N.P.	6%	4%	3%
Base	243	239	114

➡ Proximité plus grande d'un arrêt proposé.

2 - Choix des services d'autocar

Dijon-Paris : achat des services d'autocar

	Echantillon Dijon-Paris	Echantillon double O.D
Scénario E	35%	38%
Scénario F	31%	31%
Scénario C	28%	23%
Scénario G	28%	27%
Scénario B	27%	25%
Scénario H	20%	17%
Scénario D	19%	16%
Achat d'au moins 1 scénario	54%	55%

- ➔ La population qui pratique la double O.D. n'est pas vraiment plus acheteuse d'un service d'autocar que la population globale, sur l'O.D. Dijon-Paris.

L'attractivité d'un service d'autocar sur cette O.D. est la plus faible des 4 O.D. étudiées.

Cette population est a priori un peu plus intéressée par le scénario E qui propose : un faible prix

un autocar confortable

peu d'allers-retours

pas d'arrêts

Dijon-Lyon : achat des services d'autocar

	Echantillon Dijon-Lyon	Echantillon double O.D.
Scénario E	40%	48%
Scénario F	33%	37%
Scénario C	28%	35%
Scénario G	29%	32%
Scénario B	32%	29%
Scénario H	24%	25%
Scénario D	21%	24%
Achat d'au moins 1 scénario	60%	67%

- ➔ La population qui pratique la double O.D. est sensiblement plus acheteuse que la population globale.

Son intérêt est plus fort sur plusieurs scénarios, notamment pour les scénarios E, F et B qui ont en commun de proposer un autocar confortable.

3 - Résultats du Trade Off

Dijon-Paris

Les variables les plus importantes sont :

	Echantillon Dijon-Paris	Echantillon double O.D.
Type d'autocar	0,796	1,02
Tarifs	0,632	0,66
Horaires	0,352	0,34
Arrêts desservis	0,01	0,1

- ➡ L'amplitude de trois des variables est en hausse, les modalités sont donc plus contrastées et les choix plus tranchés.
- ➡ Amplification de l'importance de la variable type d'autocar qui devient la variable discriminante, ce qui est compréhensible pour des voyageurs plus fréquents.
- ➡ La variable tarifs est relativement moins importante pour cette population qui voyage davantage pour des raisons professionnelles.

Les modalités préférées sont :

	Echantillon Dijon-Paris	Echantillon double O.D.
Type d'autocar		
FR1	- 0,398	- 0,51
FR1 + Serv. Ann.	0,398	+ 0,51
Tarifs		
80 F	0,316	0,33
100 F	- 0,316	- 0,33
Horaires		
4 A.R.	0,124	0,13
3 A.R.	0,103	0,09
2 A.R.	- 0,228	- 0,21
Arrêts desservis		
OUI	0,05	- 0,05
NON	- 0,05	+ 0,05

- ➡ Les modalités choisies sont les mêmes pour le type d'autocar, les tarifs et les horaires mais pas pour les arrêts : cette population ne souhaite pas d'arrêts, ce qui confirme le choix plus majoritaire pour le scénario E.

Dijon-Lyon

Les variables les plus importantes sont :

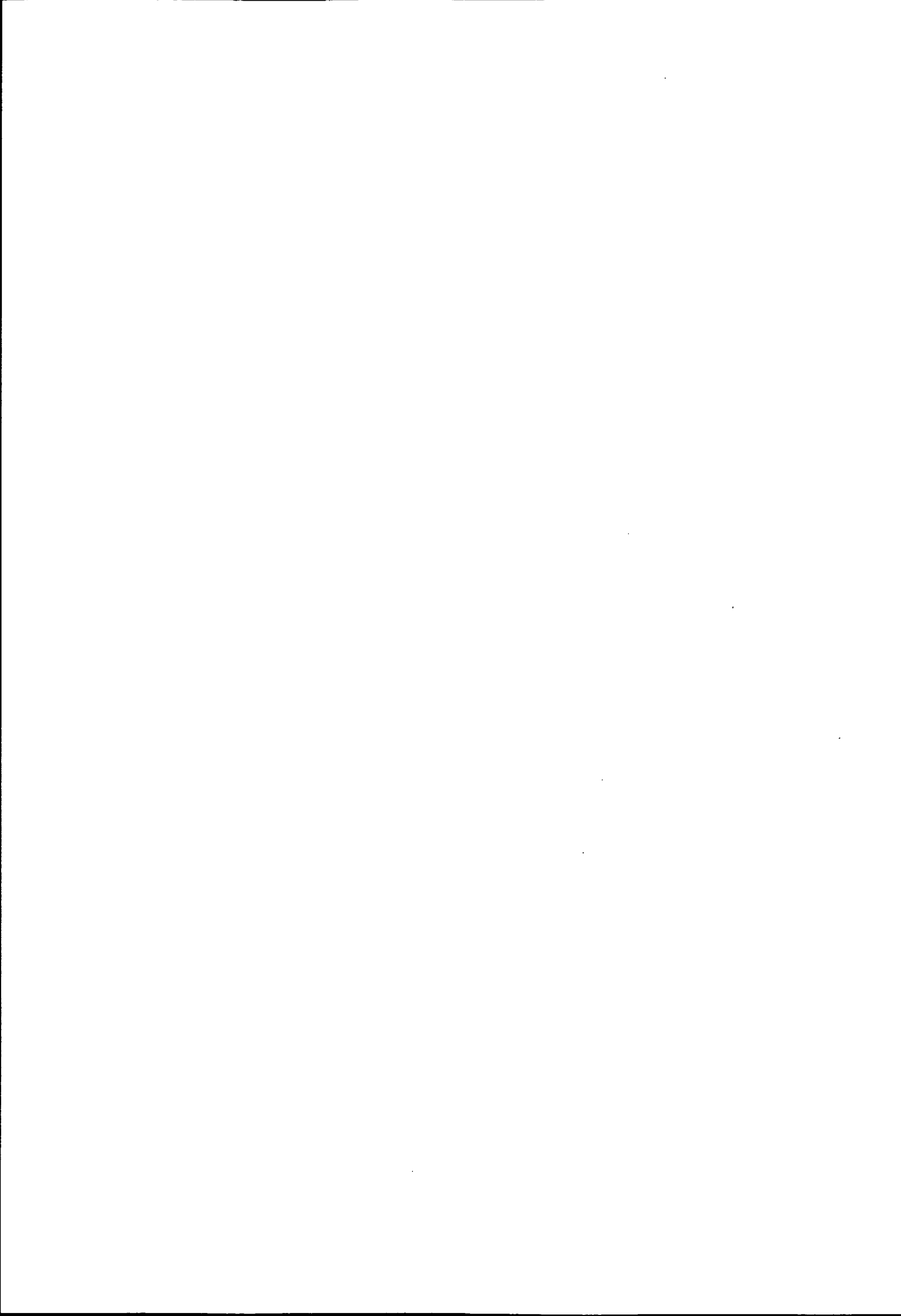
	Echantillon Dijon-Lyon	Echantillon double O.D.
Tarifs	0,674	0,74
Type d'autocar	0,534	0,76
Horaires	0,322	0,39
Arrêts desservis	0,208	0,1

- ➔ L'amplitude des variables est ici aussi plus importante, sauf pour les arrêts.
- ➔ Le type d'autocar devient plus important que les tarifs, ce qui rejoint les choix faits pour l'O.D. Dijon-Paris.
Ces voyageurs fréquents souhaitent avant tout un service d'autocar confortable.

Les modalités préférées sont :

	Echantillon Dijon-Lyon	Echantillon double O.D.
Tarifs		
80 F	0,337	0,37
100 F	- 0,337	- 0,37
Type d'autocar		
FR1	- 0,267	- 0,38
FR1 + Ann.	+ 0,267	+ 0,38
Horaires		
4 A.R.	0,160	0,19
3 A.R.	0,012	0,01
2 A.R.	- 0,172	- 0,2
Arrêts desservis		
OUI	- 0,104	- 0,05
NON	0,104	+ 0,05

➡ Les variables préférées restent les mêmes.



7 - SYNTHÈSE

Cette étude répond clairement aux questions posées lors de son élaboration :

- 1 - Les services d'autocar longue distance répondent à une attente des voyageurs en matière de transport en commun longue distance.
- 2 - Il existe un marché potentiel intéressant, qui varie cependant selon les O.D. choisies.

1 - LES SERVICES D'AUTOCAR LONGUE DISTANCE REPONDENT A UNE ATTENTE

Les 4 O.D. choisies pour l'étude présentent des caractéristiques très différentes :

- Dijon-Paris : existence d'une liaison TGV, rapide et chère. Le train est aujourd'hui plus utilisé, il est aussi plus rapide que la voiture.
- Dijon-Lyon : la liaison ferroviaire est satisfaisante. Les interviewés sont dans l'univers de référence du TGV. Le train est actuellement plus utilisé, il est un peu plus rapide que la voiture.
- Rennes-Nantes : absence de liaison ferroviaire satisfaisante, le train est lent et donc très peu utilisé. Il s'agit d'une relation de distance courte, entre deux métropoles de poids comparables. La liaison autoroutière n'est pas achevée.
- Clermont-Lyon : la liaison ferroviaire est peu satisfaisante, le train est lent et peu utilisé. Il s'agit d'une relation de distance plus longue entre deux métropoles dont l'une exerce un fort attrait. La liaison autoroutière est en service.

Pourtant, sur chacune de ces O.D., les voyageurs interviewés expriment une attente en matière de transports en autocar.

Cette attente est différente selon les caractéristiques des O.D. étudiées.

Les services d'autocar proposés étaient constitués de 4 variables :

- type d'autocars (2 niveaux de confort)
- tarifs (2 niveaux)
- horaires (3 fréquences différentes)
- arrêts (présence ou absence d'arrêts supplémentaires)

Les enquêtes ont eu lieu à Dijon, Rennes et Clermont en Mars 1990.

Deux groupes d'attitudes se distinguent, en référence aux services de transports actuellement proposés :

- sur Dijon-Paris et Dijon-Lyon, où la liaison ferroviaire est satisfaisante, le service souhaité accorde une forte importance aux tarifs et au confort de l'autocar : le service doit être d'un niveau de confort comparable à celui du TGV mais à un niveau de prix inférieur.
- sur Rennes-Nantes et Clermont-Lyon, où la liaison ferroviaire actuelle est non satisfaisante, le service souhaité est plus centré sur les composantes essentielles d'un service de transports en commun : les horaires et les tarifs, c'est à dire l'existence d'un service régulier, à un prix satisfaisant. Le confort de l'autocar est secondaire.

Pour ces deux groupes d'O.D., la variable arrêts a peu d'importance bien qu'elle en ait plus sur Rennes-Nantes et Clermont-Lyon.

Sur Dijon-Lyon, l'absence d'arrêts est même préférée.

Le tableau page suivante récapitule les variables préférées pour chaque O.D.

Le taux d'acheteurs déclarés d'un service d'autocar au moins est intéressant :

Dijon-Paris : 54%

Dijon-Lyon : 60%

Rennes-Nantes : 64%

Clermont-Lyon : 72%

Les deux O.D. où la liaison TC actuelle est non satisfaisante sont celles qui ont le plus fort taux d'acheteurs déclarés.

Sur Clermont-Lyon, le taux très élevé de 72% est à rapprocher de la faible satisfaction relative du mode train et de la durée très importante du trajet en train comparée à celle du trajet en voiture (4h14mn contre 2h33mn).

	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Rennes-Nantes	Clermont-Lyon
Modes de transport utilisés pour le dernier trajet	Train = 69% Voiture = 31%	Train = 58% Voiture = 42%	Train = 9% Voiture = 91%	Train = 29% Voiture = 71%
Durée moyenne du dernier trajet	Train : 2h6mn Voiture : 3h34mn	Train : 2h28mn Voiture : 2h57mn	Train : 2h36mn Voiture : 1h40mn	Train : 4h14mn Voiture : 2h33mn
Variables préférées	1-Autocar : 0,796 FR1 + Ann 2-Tarifs : 0,632 80 F + 3-Horaires : 0,352 4 AR 4-Arrêts : 0,01	1-Tarifs : 0,674 80 F + 2-Autocar : 0,534 FR1 + Ann + 3-Horaires : 0,332 3 AR + 4-Arrêts : 0,208 NON +	1-Tarifs : 0,986 62 F + 2-Horaires : 0,835 5 AR 3-Arrêts : 0,474 4-Autocar : 0,312 FR1 +	1-Horaires : 1,242 4 AR + 2-Tarifs : 0,806 80 F + 3-Autocar : 0,426 FR1 + Ann 4-Arrêts : 0,416 OUI +
% d'acheteurs d'un service d'autocar au moins	54%	60%	64%	72%
Classe d'acheteurs la plus intéressante	Actifs, revenus moyens, très mobiles (amis ou déplac. prof). Pour prix faible avant tout	Actifs, revenus moyens, mobiles (prof., loisirs) Pour prix faible avant tout	Actifs et inactifs, revenus moyens, très mobiles en train surtout (pour loisirs) Pour prix faible avant tout	Cadres et prof.interm, bons revenus, moyennement mobiles (loisirs) Pour une bonne fréquence horaire.

La clientèle intéressée par ces services d'autocar longue distance présente les caractéristiques suivantes :

	DIJON-PARIS		DIJON-LYON		RENNES-NANTES		CLERMONT-LYON	
	Ensemble	Acheteurs	Ensemble	Acheteurs	Ensemble	Acheteurs	Ensemble	Acheteurs
Homme	50%	42%	50%	47%	50%	42%	50%	47%
Femme	50%	58%	50%	53%	50%	57%	50%	53%
15 - 24 ans	21%	27%	21%	29%	26%	26%	21%	25%
25 - 59 ans	56%	61%	56%	56%	57%	60%	60%	57%
60 et +	23%	12%	23%	15%	17%	14%	19%	18%
CSP Chef de famille								
Artisan - commerc.	10%	11%	9%	9%	12%	8%	14%	10%
Cadre supérieur	26%	20%	23%	21%	15%	13%	28%	24%
Prof Interm.	15%	15%	16%	17%	23%	23%	10%	10%
Employé	17%	21%	19%	22%	20%	22%	22%	24%
Ouvrier	8%	10%	7%	9%	11%	10%	6%	7%
Retraité	17%	14%	19%	15%	14%	16%	15%	16%
Inactif	6%	9%	5%	6%	4%	6%	6%	9%
Motif dernier trajet								
Professionnel	34%	29%	21%	21%	18%	17%	32%	26%
Visite amis	33%	30%	41%	41%	34%	36%	28%	32%
Vacances tourisme	15%	19%	23%	30%	19%	19%	16%	15%
W.E. Culture	9%	12%	5%	-	9%	7%	3%	3%
Situation accompagn.								
Seul	44%	37%	37%	41%	25%	27%	36%	38%
Couple	20%	23%	26%	26%	22%	19%	18%	19%
Famille	19%	19%	17%	15%	30%	34%	24%	23%
Amis - collègues	17%	21%	19%	18%	22%	20%	22%	19%
Nb de voyages / an								
Train	3,3	3,9	3,3	3,8	5,6	3,2	5,1	4,1
Voiture	5	3,3	4,1	2,7	3,6	4,5	4,6	5,1
BASE	273	146	268	158	260	168	260	187

- ➡ Les acheteurs sont plus souvent des femmes

- ➡ Les jeunes sont proportionnellement plus intéressés (Rennes-Nantes excepté), les plus de 60 ans moins intéressés.
En moyenne, les jeunes représentent environ 25% des clients, les personnes âgées 15%, les 25-59 ans 60%.

- ➡ Les cadres supérieurs, les artisans, commerçants et les retraités sont proportionnellement moins intéressés, les employés, ouvriers, inactifs plus intéressés.

- ➡ Ce sont surtout les voyages à motif non professionnel qui sont concernés.

- ➡ Aucune taille de groupe n'est plus fréquente chez les acheteurs, comparés à la population globale.

- ➡ Les acheteurs de Dijon-Paris et Dijon-Lyon utilisent par rapport à la moyenne des enquêtés proportionnellement plus le train.
Les acheteurs de Rennes-Nantes et Clermont-Lyon utilisent quant à eux proportionnellement plus la voiture (cf offre de transport actuelle).

La typologie effectuée sur les acheteurs met en évidence les classes les plus acheteuses pour chaque O.D. (cf tableau récapitulatif).

Ces classes ont des caractéristiques proches pour Dijon-Paris et Dijon-Lyon : actifs aux revenus moyens, mobiles, à la recherche d'un prix de transport faible.

Pour Rennes-Nantes et Clermont-Lyon, les catégories les plus acheteuses diffèrent : CSP plus élevées pour Clermont-Lyon et personnes moins mobiles, CSP moyennes sur Rennes-Nantes, personnes très mobiles, à la recherche d'un prix faible.

Des attentes fortes sur toutes les O.D. mais différentes selon les caractéristiques actuelles de l'offre de transport.

Une clientèle potentielle au profil bien typé.

2 - UN MARCHÉ POTENTIEL INTERESSANT

Le calcul du marché potentiel transféré a été fait de façon à estimer le nombre de voyages générés dans l'échantillon par les services d'autocar.

L'estimation du marché potentiel créé par l'induction n'a pu être faite dans cette étude.

Ce nombre de voyages a été ensuite rapproché du nombre total de voyages effectués par l'échantillon pour mesurer le transfert modal dû aux services d'autocar.

Ce calcul a été fait pour chaque scénario : le scénario préféré par les interviewés, tel qu'il ressort du Trade Off, n'est pas toujours celui qui crée le plus de voyages, car il peut être préféré par une population peu mobile.

Un autre scénario, choisi moins souvent mais par des gens très mobiles, peut donc l'emporter.

Le tableau ci-dessous récapitule pour chaque O.D. les scénarios préférés et les scénarios qui créent le plus de voyages.

	Scénarios préférés	Scénarios créant le marché potentiel le plus fort
Dijon - Paris	E - FR1 + Annexe 80 F 2 AR Pas d'arrêt F - FR1 + Annexe 100 F 3 AR Pas d'arrêt	E - FR1 + Annexe 80 F 2 AR Pas d'arrêt C - FR1 80 F 3 AR Arrêt
Rennes - Nantes	C - FR1 62 F 5 AR Arrêt G - FR1 62 F 5 AR Pas d'arrêt	G - FR1 62 F 5 AR Pas d'arrêt C - FR1 62 F 5 AR Arrêt
Clermont - Lyon	C - FR1 80 F 3 AR Arrêt D - FR1 100 F 4 AR Arrêt	E - FR1 + Annexe 80 F 2 AR Pas d'arrêt F - FR1 + Annexe 100 F 3 AR Pas d'arrêt H - FR1 100 F 3 AR Pas d'arrêt
Dijon - Lyon	E - FR1 + Annexe 80 F 1 AR Pas d'arrêt G - FR1 80 F 2 AR Pas d'arrêt	E - FR1 + Annexe 80 F 1 AR Pas d'arrêt F - FR1 + Annexe 100 F 2 AR Pas d'arrêt

Le taux de transfert maximal pour chaque O.D. et pour chaque mode est le suivant :

	Dijon-Paris	Dijon-Lyon	Rennes-Nantes	Clermont-Lyon
Taux de transfert				
Train	19%	21%	56%	28%
Voiture	17%	21%	45%	32%
Rappel mode de transport utilisé				
Train	69%	58%	9%	29%
Voiture	31%	42%	91%	71%

Certes, il s'agit bien de taux maximaux qu'on ne peut espérer voir se réaliser dans la pratique. Même si la transposition n'est pas évidente, il est éclairant de ce point de vue de considérer que pour des marchés de produits de grande consommation, les achats effectifs d'un produit nouveau représentent en moyenne la moitié des intentions d'achat certaines et le quart des intentions d'achat probables affichées lors du trade off, ce qui équivaudrait à un tiers environ dans une interrogation en deux modalités seulement (achat/non achat) comme celle pratiquée ici. Ce taux lui-même pourrait constituer un majorant si l'on admet que la description d'une offre potentielle de service a moins de chance de susciter des motifs d'élimination précis que la présentation effective d'un produit nouveau.

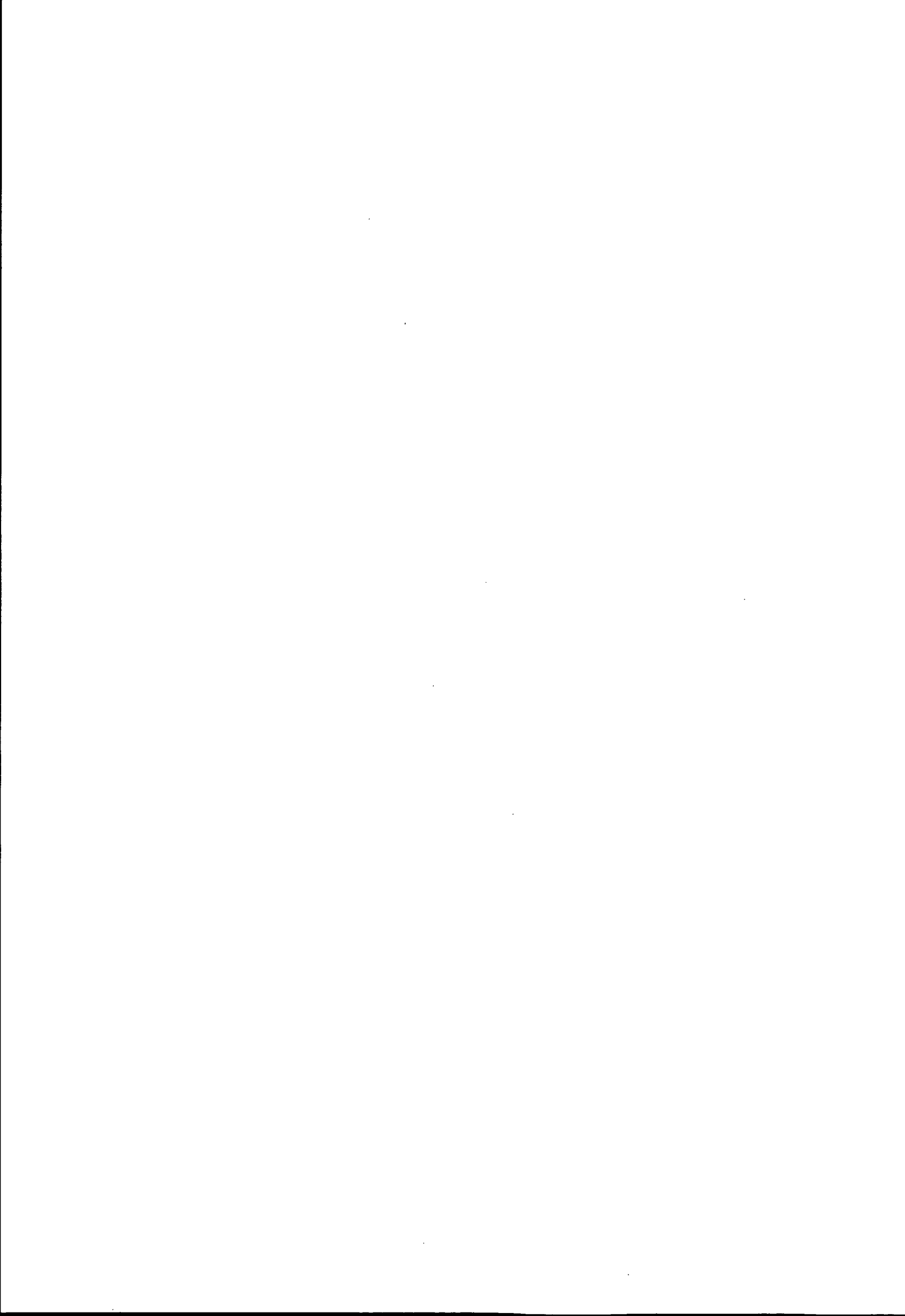
A contrario, le marché potentiel estimé ici serait à augmenter de la part d'induction non prise en compte par la méthode du trade off.

- Un taux de transfert intéressant sur toutes les O.D., particulièrement celles où n'existe aucune liaison TC satisfaisante : Rennes-Nantes et Clermont-Lyon.

Le taux de transfert est d'importance égale pour le train et la voiture pour Dijon-Paris et Dijon-Lyon.

Pour Rennes-Nantes et Clermont-Lyon, le taux de transfert est plus intéressant pour la voiture, mode privilégié aujourd'hui. En effet, pour Rennes-Nantes, le taux de transfert élevé du train créera peu de voyages, le nombre de personnes ayant utilisé le train étant faible.

ANNEXE 1



BVA
191, Av. du Gal Leclerc
78220 VIROFLAY

Questionnaire / _____ /
Etude E 407
N° Enquêteur / _____ /

N° 004364

Rennes - Nantes

Bonjour, _____ de BVA. Nous réalisons une étude sur les moyens de transport et j'aimerais vous poser quelques questions. En aucun cas nous n'essaierons de vous vendre quelque chose.

Q1 : Avez-vous fait le trajet Rennes - Nantes dans les 12 derniers mois ?

OUI 1
NON 2 **STOP INTERVIEW**

Q2 : Combien de fois avez-vous effectué ce trajet dans les 12 derniers mois en utilisant les moyens de transports suivants ?

	Voiture	Train	Autocar	Autres (Préciser)
Nombre de fois	/_____/	/_____/	/_____/	/_____/

Enq : Si aucun trajet en voiture et aucun trajet en train, STOP INTERVIEW.

Q3 : Vous avez pu effectuer ces trajets pour différents motifs.

Pouvez-vous me dire comment ils se répartissent parmi les motifs suivants ?

Enq : Si l'interviewé a répondu Voiture et Train à la Q2, commencer par la Voiture.

Enq : Faire préciser le nombre de voyages. Plusieurs réponses possibles.

	Voiture	Train
- Motif Professionnel	/____/	/____/
- Visite à des amis, des parents...	/____/	/____/
- Vacances, Tourisme	/____/	/____/
- Week-end, évènement culturel	/____/	/____/
- Raison administrative, médicale...	/____/	/____/
- Etude, service militaire...	/____/	/____/
- Achats	/____/	/____/
- Autre - Préciser /_____/	/____/	/____/
- Nombre total de voyages (cfQ2)	/____/	/____/

Q4 : Comment ces trajets se répartissent-ils entre ceux effectués...

Enq : Faire préciser le nombre de voyages. Plusieurs réponses possibles.

	Voiture	Train
- Seul	/____/	/____/
- En couple	/____/	/____/
- En famille	/____/	/____/
- Avec un ou des amis	/____/	/____/
- Avec un ou des collègues de travail	/____/	/____/
- Autre - Préciser /_____/	/____/	/____/
- Nombre total de voyages (cfQ2)	/____/	/____/

Q5 : Pourriez-vous me dire quelle proportion de ces trajets avez-vous effectué...

Enq : Faire préciser le nombre de voyages. Plusieurs réponses possibles.

	Voiture	Train
- En hiver	/___/	/___/
- Au printemps	/___/	/___/
- En été	/___/	/___/
- En automne	/___/	/___/
- Nombre total de voyages	/___/	/___/

Q6 : Pour quelle(s) raison(s) avez-vous choisi ce/ces mode(s) de transport ?

Enq : Poser la question d'abord pour la voiture puis pour le train.

Enq: Ne rien suggérer. Plusieurs réponses possibles.

	Voiture	Train
- Coût prix	/___/	/___/
- Rapidité / Durée du trajet	/___/	/___/
- Confort	/___/	/___/
- Sécurité	/___/	/___/
- Parce que j'ai une voiture	/___/	
- Possibilité d'effectuer le trajet en voiture avec quelqu'un	/___/	
- Transport d'objets	/___/	
- Utilisation du temps de trajet		/___/
- Praticité des horaires		/___/
- Fréquence des liaisons		/___/
- Proximité du lieu de départ / d'arrivée par rapport à la gare		/___/
- Facilité des correspondances		/___/
- Abonnement - réduction		/___/
- Autre - Préciser /_____/	/___/	/___/

Q7 : Maintenant, parlons du dernier trajet Rennes - Nantes que vous avez effectué.

A quelle date avez-vous effectué ce trajet ?

Enq : Faire préciser la date

/ _ / _ / _ _ _

Q8 : Quel mode de transport avez-vous utilisé ?

- Voiture 1
- Train 2
- Autre 3 **STOP INTERVIEW**

Q9 : A quelle heure êtes-vous parti ?

Enq : Noter en clair

/ _ / h / _ _ / mn

Q10 : Quelle a été la durée du trajet ?

Enq : Noter en clair

/ _ / h / _ _ / mn

Q11 : Pour quel motif avez-vous effectué ce trajet ?

Enq : Une seule réponse possible

- Motif professionnel 1
- Visite à des amis, des parents 2
- Vacances, Tourisme 3
- Week-end, évènement culturel 4
- Raison administrative, médicale 5
- Etude, service militaire 6
- Achats... 7
- Autre, préciser / _____ / 8

Q12 : Avez-vous effectué ce trajet ...

Enq : Une seule réponse possible

- Seul 1
- En couple 2
- En famille 3
- Avec un ou des amis 4
- Avec un ou des collègues de travail 5
- Autre - Préciser / _____ / 6

Q13 : Combien de temps êtes-vous resté à l'endroit de votre destination ?

- Quelques heures 1
- Une journée 2
- Quelques jours 3
- Une semaine 4
- Plusieurs semaines 5

Q14 : Quel moyen de transport avez-vous utilisé pour le trajet de retour ?

Enq : Une seule réponse possible

- Train 1
- Voiture 2
- Autre - Préciser / _____ / 3

Q15 : A quelle date et à heure êtes-vous revenu à votre lieu de départ ?

Enq : Faire préciser la date et l'heure

Date /___/ /___/ /___/___/

Heure /___/ h /___/ mn

Q16 : Pour quelle raison avez-vous utilisé ce-ces moyens de transport pour l'aller et pour le retour ?

Enq : Plusieurs réponses possibles

	Aller	Retour
Rappel du mode de transport utilisé	/___/	/___/
- Coût / Prix	1	1
- Rapidité, durée du trajet	2	2
- Confort	3	3
- Sécurité	4	4
- Parce que j'ai une voiture	5	5
- Possibilité d'effectuer le trajet en voiture avec quelqu'un	6	6
- Transport d'objets	7	7
- Utilisation du temps de trajet	8	8
- Praticité des horaires	9	9
- Fréquence des liaisons	10	10
- Proximité du lieu de départ / d'arrivée par rapport à la gare	11	11
- Facilité des correspondances	12	12
- Abonnement - Réduction	13	13
- Autre - Préciser /_____/	14	14

Q17 : Avez-vous été très satisfait / plutôt satisfait / peu satisfait / pas du tout satisfait du / des moyens de transport que vous avez utilisé pour l'aller et pour le retour ?

Enq : Une seule réponse possible

	Aller	Retour
Rappel du mode de transport utilisé	/___/	/___/
- Très satisfait	1	1
- Plutôt satisfait	2	2
- Peu satisfait	3	3
- Pas du tout satisfait	4	4

Q18 : Je vais vous présenter plusieurs types de services de transport longue distance en autocar. Chacun se caractérise par des prestations différentes en ce qui concerne les prix et les possibilités d'abonnement, le confort, la fréquence des liaisons et le nombre d'arrêts desservis.

Enq : Tendre Carte B, C, D, E, F, G, H

Vous allez classer les services suivants en mettant en premier celui qui présenterait la meilleure combinaison de prestations si vous deviez effectuer le trajet Rennes - Nantes.

Enq : En reportant le classement ci-dessous, dire pour chaque service de car dans l'ordre de classement :

Et si vous deviez faire le trajet Rennes - Nantes, prendriez-vous ce type d'autocar ?

(Désigner la carte correspondante)

Enq : Noter la lettre identifiant le scénario (B, C, ...)

Classement	Types	Prendrait ce type d'autocar	
		OUI	NON
1	/ _____ /	1	E
2	/ _____ /	1	E
3	/ _____ /	1	E
4	/ _____ /	1	E
5	/ _____ /	1	E
6	/ _____ /	1	E
7	/ _____ /	1	E

Enq : Si oui à au moins un type d'autocar, passer à Q19

Si non à tous les types d'autocar, présenter Carte A

Et prendriez-vous ce type d'autocar ?

A OUI 1 NON E

Enq : Si non, passer à Q21

Q19 : Si ce service d'autocar existait, feriez-vous plus de déplacement sur le trajet
Rennes - Nantes ?

Enq : Tendre Carte du service classé en premier en Q18

OUI 1

NON 2

Enq : Si oui passer à Q20

Si non passer à Q21

Q20 : Pour quel motif ?

Enq : Bien relancer

Q21 : Y a-t-il des déplacements en direction de Nantes que vous voudriez effectuer et que
vous ne pouvez pas faire actuellement ?

OUI 1

NON 2

Enq : Si oui passer à Q22

Si non : Passer aux caractéristiques

Q22 : Lesquels ?

Enq : Bien relancer

Q23 : Parmi les services d'autocar qui vous ont été présentés, y en aurait-il eu un qui vous
aurait permis d'effectuer ces déplacements ?

OUI 1

NON 2

Si oui passer à Q24 a

Si non passer à Q24 b

Q24 a: Lequel ?

B	C	D	E	F	G	H	Passer au signalétique
1	2	3	4	5	6	7	

Q24 b : Et celui-ci ?

Enq : Tendre carte A

OUI 1 Passer aux caractéristiques

NON 2 SI NON Passer à Q25

Q25 : Que faudrait-il à un service d'autocar pour qu'il vous convienne ?

Enq : Bien relancer

SIGNALETIQUE

Etes-vous proche d'un des arrêts d'autocar propose

OUI	1
NON	2

De combien de voitures disposez-vous dans votre foyer ?

1	2	3	4 et plus
---	---	---	-----------

Etes-vous utilisateur d'une de ces voitures ou d'une voiture extérieure au foyer en tant que...

Conducteur	OUI	1 NON	2
Passager	OUI	1 NON	2

Quelle est sa puissance fiscale (demander à voir carte que si N.S.P.)

	CV
--	----

Quelle est l'année de sa première immatriculation (demander à voir carte grise si N.S.P.)

--

SEXE DE L'INTERVIEWE	Homme	1	
	Femme	2	

PROFESSION DE L'INTERVIEWE ET DU CHEF DE FAMILLE :

	Interviewé	Chef de famille
- Agriculteur	1	1
- Artisan, commerçant, chef d'entreprise	2	2
- Cadre, profession intellectuelle supérieure, profession libérale	3	3
- Profession intermédiaire	4	4
- Employé	5	5
- Ouvrier	6	6
- Retraité	7	7
- Autre personne sans activité professionnelle	8	8

NOMBRE TOTAL DE PERSONNES AU FOYER, Y COMPRIS L'INTERVIEWE

1	2	3	4	5	6 et plus
---	---	---	---	---	-----------

AGE DES PERSONNES AU FOYER :

Pouvez-vous me dire l'âge des personnes du foyer ?

1 INTERVIEWE

2

3

4

5

6

REVENUS :

Voici une échelle mensuelle. Nous désirerions savoir à quel niveau vous vous situez en comptant toutes les rentrées d'argent de votre foyer tels que salaires, allocations familiales, primes, revenus et recettes ?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

NOM DE L'INTERVIEWE _____

ADRESSE _____

N° DE TELEPHONE _____

B.V.A. BRULE VILLE ASSOCIES
2 - 4 avenue de la Pépinière

78220 VIROFLAY

TEL : (1) 30.24.11.14

ECHELLE DES REVENUS

NOUS DESIRONS ANALYSER LES RESULTATS DE CETTE ETUDE EN FONCTION DES REVENUS FAMILIAUX DES PERSONNES QUE NOUS AVONS INTERROGÉES.

VOICI UNE ECHELLE DE REVENUS MENSUELS EN FRANCS ACTUELS OU ANCIENS.

NOUS DESIRONS SAVOIR A QUEL NIVEAU DE REVENUS, VOTRE FOYER SE SITUE EN COMPTANT : ALLOCATIONS FAMILIALES, LES REVENUS PROFESSIONNELS DE TOUS LES MEMBRES DU MENAGE Y COMPRIS LES HEURES SUPPLEMENTAIRES, PRIMES DE FIN D'ANNEE, TREIZIEME MOIS, PRIMES DE RENDEMENT, AVANTAGES EN NATURE ... LES AUTRES RESSOURCES FINANCIERES DE TOUS LES MEMBRES DU MENAGE : PENSION, RETRAITE, REVENUS FONCIERS MOBILIERES ET IMMOBILIERES.

VEUILLEZ M'INDIQUER LE NUMERO DE CODE CORRESPONDANT A VOTRE FOYER ?

<u>FRANCS ACTUELS</u>	<u>ANCIENS FRANCS</u>	<u>N°</u>
MOINS DE 1 500 F	MOINS DE 150 000 F	01
DE 1 500 A MOINS DE 2 500 F	DE 150 000 F A MOINS DE 250 000 F ..	02
DE 2 500 A MOINS DE 4 000 F	DE 250 000 F A MOINS DE 400 000 F ..	03
DE 4 000 A MOINS DE 6 600 F	DE 400 000 F A MOINS DE 660 000 F ..	04
DE 6 600 A MOINS DE 8 000 F	DE 660 000 F A MOINS DE 800 000 F ..	05
DE 8 000 A MOINS DE 10 000 F	DE 800 000 F A MOINS DE 1 000 000 F ..	06
DE 10 000 A MOINS DE 13 000 F	DE 1 000 000 F A MOINS DE 1 300 000 F ..	07
DE 13 000 A MOINS DE 16 000 F	DE 1 300 000 F A MOINS DE 1 600 000 F ..	08
DE 16 000 A MOINS DE 20 000 F	DE 1 600 000 F A MOINS DE 2 000 000 F ..	09
DE 20 000 A MOINS DE 30 000 F	DE 2 000 000 F A MOINS DE 3 000 000 F ..	10
DE 30 000 A MOINS DE 50 000 F	DE 3 000 000 F A MOINS DE 5 000 000 F ..	11
PLUS DE 50 000 F.	PLUS DE 5 000 000 F	12

ANNEXE 2

SCENARIO A

ARRETS DESSERVIS RENNES PLACE HOCHÉ
RENNES CAMPUS DE VILLEJEAN
NANTES UNIVERSITE
NANTES GARE ROUTIERE

HORAIRES	ALLER	RETOUR
	6h30-8h00	6h50-8h20
	8h50-10h30	8h30-10h00
	10h00-11h30	11h00-13h30
	12h15-13h45	13h05-14h35
	14h00-15h30	15h00-16h30
	16h30-18h00	16h30-18h00
	18h50-20h30	18h30-20h00

TARIFS 62 F aller simple
Carte 50 % Etudiant : 400 F / an
Carte 50% Ordinaire : 760 F / an
P. Agée : -30%

TYPE D'AUTOCAR FR1+SERVICES ANNEXES

SCENARIO B

ARRETS DESSERVIS RENNES PLACE HOCHÉ
RENNES CAMPUS DE VILLEJEAN
NANTES UNIVERSITE
NANTES GARE ROUTIERE

HORAIRES	ALLER	RETOUR
	6h30-8h00	8h30-10h00
	12h15-13h45	16h30-18h00
	18h50-20h30	

TARIFS 78 F aller simple
Carte 50% Etudiant : 500 F / an
Carte 50% Ordinaire : 950 F / an
P. Agée : -30%

TYPE D'AUTOCAR FR1+SERVICES ANNEXES

SCENARIO C

ARRETS DESSERVIS RENNES PLACE HOCHÉ
RENNES CAMPUS DE VILLEJEAN
NANTES UNIVERSITE
NANTES GARE ROUTIERE

HORAIRES	ALLER	RETOUR
	6h30-8h00	6h50-8h20
	8h50-10h30	8h30-10h00
	12h15-13h45	13h05-14h35
	16h30-18h00	16h30-18h00
	18h50-20h00	18h30-20h00

TARIFS 62 F aller simple
Carte 50 % Etudiant : 400 F / an
Carte 50% Ordinaire : 760 F / an
P. Agée : -30%

TYPE D'AUTOCAR FR1

SCENARIO D

ARRETS DESSERVIS RENNES PLACE HOCHÉ
RENNES CAMPUS DE VILLEJEAN
NANTES UNIVERSITE
NANTES GARE ROUTIERE

HORAIRES	ALLER	RETOUR
	6h30-8h00	6h50-8h20
	8h50-10h30	8h30-10h00
	10h00-11h30	11h00-13h30
	12h15-13h45	13h05-14h35
	14h00-15h30	15h00-16h30
	16h30-18h00	16h30-18h00
	18h50-20h30	18h30-20h00

TARIFS 78 F aller simple
Carte 50% Etudiant : 500 F / an
Carte 50% Ordinaire : 950 F / an
P. Agée : -30%

TYPE D'AUTOCAR FR1

SCENARIO E

ARRETS DESSERVIS RENNES PLACE HOCHÉ
NANTES GARE ROUTIERE

HORAIRES	ALLER	RETOUR
	6h30-8h00	8h30-10h00
	12h15-13h45	16h30-18h00
	18h50-20h30	

TARIFS

62 F aller simple
Carte 50 % Etudiant : 400 F / an
Carte 50% Ordinaire : 760 F / an
P. Agée : -30%

TYPE D'AUTOCAR FR1+SERVICES ANNEXES

SCENARIO F

ARRETS DESSERVIS RENNES PLACE HOICHE
 NANTES GARE ROUTIERE

HORAIRES	ALLER	RETOUR
	6h30-8h00	6h50-8h20
	8h50-10h30	8h30-10h00
	12h15-13h45	13h05-14h35
	16h30-18h00	16h30-18h00
	18h50-20h00	18h30-20h00

TARIFS

78 F aller simple
Carte 50% Etudiant : 500 F / an
Carte 50% Ordinaire : 950 F / an
P. Agée : -30%

TYPE D'AUTOCAR FR1+SERVICES ANNEXES

SCENARIO G

ARRETS DESSERVIS RENNES PLACE HOICHE

NANTES GARE ROUTIERE

HORAIRES

ALLER	RETOUR
6h30-8h00	6h50-8h20
8h50-10h30	8h30-10h00
12h15-13h45	13h05-14h35
16h30-18h00	16h30-18h00
18h50-20h00	18h30-20h00

TARIFS

62 F aller simple
Carte 50 % Etudiant : 400 F / an
Carte 50% Ordinaire : 760 F / an
P. Agée : -30%

TYPE D'AUTOCAR FR1

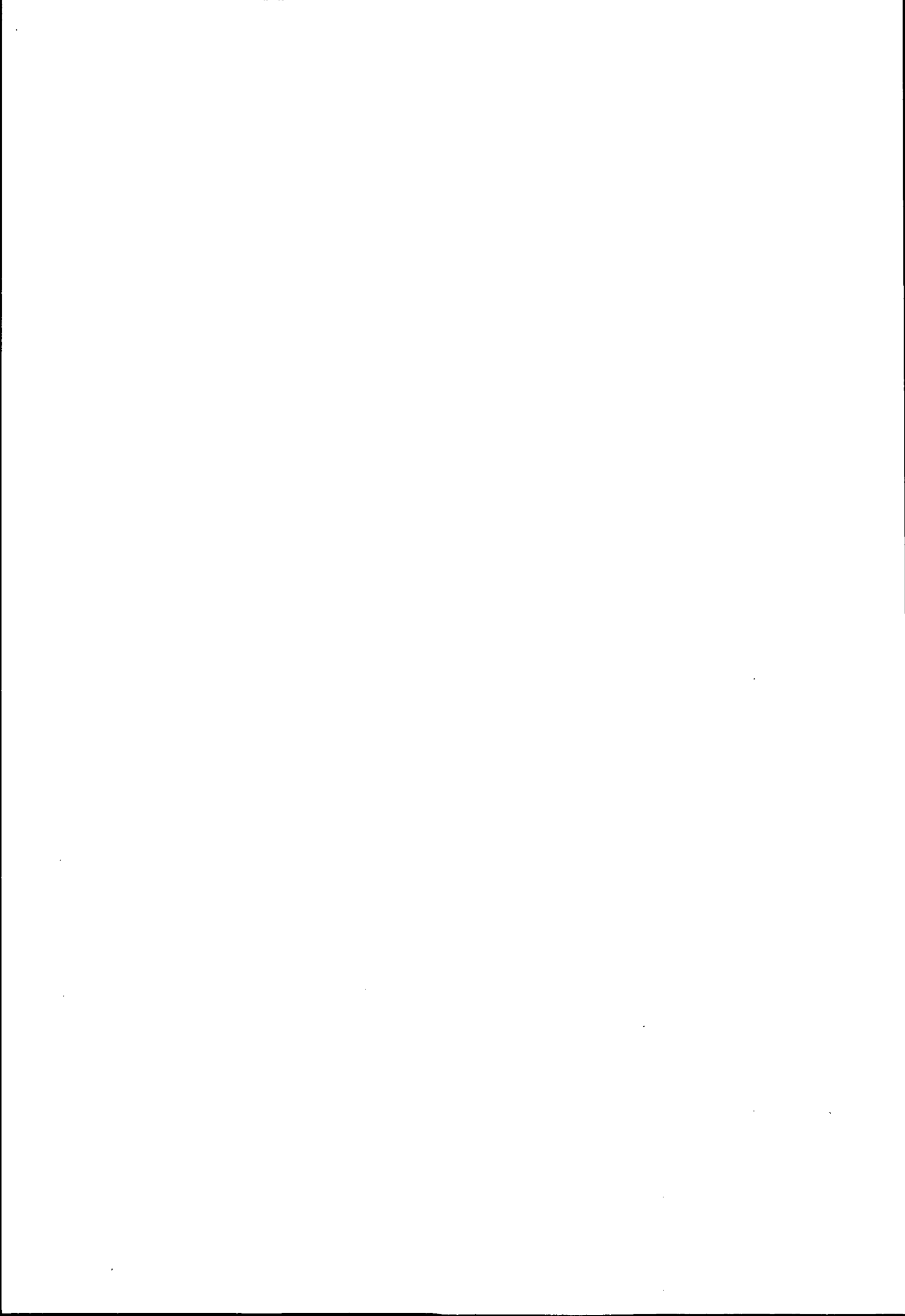
SCENARIO H

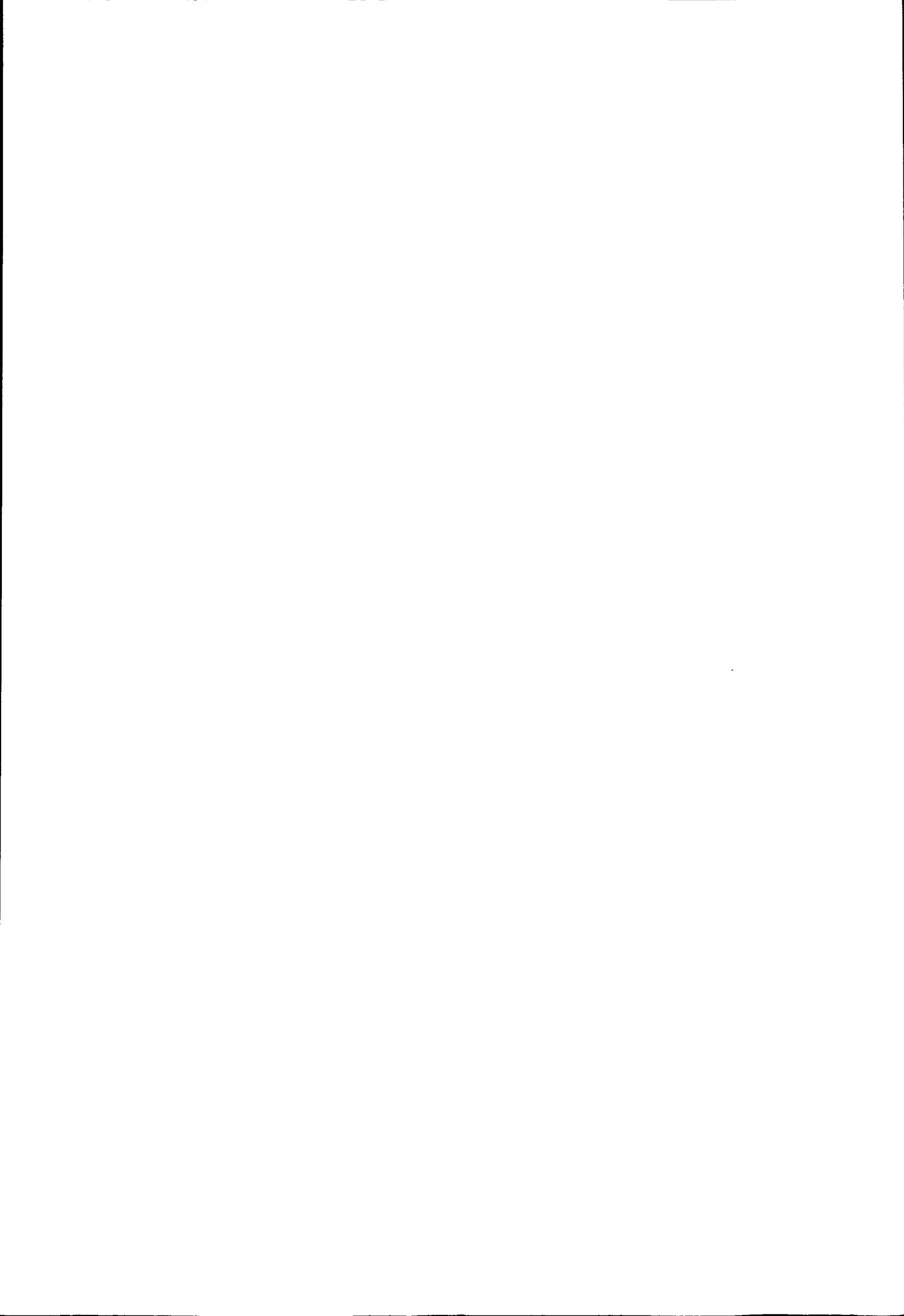
**ARRETS DESSERVIS RENNES PLACE HOCHÉ
NANTES GARE ROUTIERE**

HORAIRES	ALLER	RETOUR
	6h30-8h00	6h50-8h20
	8h50-10h30	8h30-10h00
	10h00-11h30	11h00-13h30
	12h15-13h45	13h05-14h35
	14h00-15h30	15h00-16h30
	16h30-18h00	16h30-18h00
	18h50-20h30	18h30-20h00

TARIFS 78 F aller simple
Carte 50% Etudiant : 500 F / an
Carte 50% Ordinaire : 950 F / an
P. Agée : -30%

TYPE D'AUTOCAR FR1





Février 1991
34-91

250 Francs