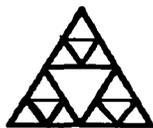


Direction des Transport Terrestres
Observatoire Economique et Statistique des Transports



**Ecole Nationale des
Ponts et Chaussées**

**Rapport de stage court
1995**

**LA DEREGLEMENTATION DU TRANSPORT REGULIER
INTERURBAIN PAR AUTOCAR
EN GRANDE BRETAGNE
BILAN 1980-1995**

Olivier PORTE
Responsable de stage : M. SAUVANT
Avec le concours de Messieurs HOUEE et REMY

10028

SOMMAIRE

INTRODUCTION	3
I°) LA SITUATION ANTÉRIEURE À LA DÉRÉGLEMENTATION ET LE TRANSPORT ACT 1980.....	4
I.1. Le cadre juridique et la structure du marché avant 1980.....	4
I.2. Les dispositions du Transport Act 1980.....	5
II°) LES EFFETS IMMÉDIATS DE LA DÉRÉGLEMENTATION	7
II.1. L'ouverture du marché à la concurrence.....	7
a) Les entrées sur le marché	7
1) La concurrence basée sur les prix	7
2) La concurrence basée sur la qualité.....	8
b) La réponse de National Express à la concurrence	8
1) Restructuration du réseau et baisse des tarifs	8
2) Le lancement de services haut de gamme	9
c) Les revers subis par les opérateurs indépendants	9
d) Le cas particulier de l'Ecosse	10
II.2. L'évolution du trafic	10
II.3. La concurrence rail-autocar	10
II.4. L'évolution des tarifs	11
II.5. La qualité de service	12
II.6. Le niveau de l'offre	12
III°) LE FONCTIONNEMENT À LONG TERME DU MARCHÉ DÉRÉGLEMENTÉ	14
III.1. Evolution et caractéristiques du marché	14
a) Barrières d'entrée et contestabilité	14
1) Lancement des nouveaux services.....	14
2) Commercialisation des services.....	14
3) Accès aux gares routières.....	15
4) Réaction de National Express.....	16
b) Structure et tendances.....	16
III.2. Evolution du trafic	18
III.3. Concurrence et politiques tarifaires de National Express et de British Rail	19
III.4. Le réseau et les services de National Express.....	22
III.5. Le personnel des autocaristes.....	24
III.6. Le rôle des pouvoirs publics.....	24
a) La sécurité	24
b) La libre concurrence.....	25
III.7. Les usagers	26
a) Age	26
b) Sexe.....	27
c) Motifs de déplacement	27
d) Catégorie socio-professionnelle	28
CONCLUSION	29
BIBLIOGRAPHIE.....	32
ANNEXE 1 : CARTE DES ILES BRITANNIQUES	34
ANNEXE 2 : CONTACTS EN GRANDE BRÉTAGNE.....	35

INTRODUCTION

L'arrivée au pouvoir, en 1979, du Parti Conservateur en Grande Bretagne marque le début de la "révolution libérale" mise en oeuvre par les gouvernements de Margaret Thatcher et de John Major.

Il s'agissait alors de réduire l'interventionnisme économique de l'Etat par la privatisation d'un certain nombre d'entreprises publiques et l'ouverture à la concurrence de secteurs où celle-ci était auparavant inexistante ou étroitement contrôlée (déréglementation). L'injection dans ces secteurs d'une plus forte dose de concurrence devait en effet permettre de les "redynamiser" en favorisant le recul de la bureaucratie, la réduction des coûts et la capacité d'innovation. Elle devait donc profiter au consommateur en lui offrant un choix plus vaste et en lui faisant bénéficier d'une baisse des prix, d'une amélioration de la qualité et d'une diversification des biens et services proposés.

Le marché du transport régulier de voyageurs par autocar à longue distance fut l'un des premiers à faire l'objet d'une déréglementation. Les contrôles quantitatifs instaurés par une loi de 1930, qui limitaient la concurrence, furent abolis par le Transport Act mis en application le 6 octobre 1980. Le Secrétaire d'Etat aux Transports en place au moment de cette déréglementation, Norman Fowler, assignait alors à celle-ci trois objectifs essentiels (outre celui d'enrayer le déclin continu de ce secteur depuis la fin des années 50) :

- la suppression des barrières bureaucratiques
- un meilleur accès de tous aux transports publics
- l'instauration, par le développement de la concurrence, du plus grand choix possible pour l'utilisateur.

Cette étude a pour objet de déterminer dans quelle mesure ces objectifs ont été effectivement réalisés, quinze ans après la mise en application du Transport Act 1980. Tout en revenant sur les principaux changements intervenus lors de la période de rupture que constitue le début des années 80, elle s'efforce donc de dresser le bilan à long terme de cette déréglementation, en analysant la structure du marché (et le degré de concurrence qui y règne), l'évolution du trafic, l'impact de la déréglementation sur la concurrence entre le rail et l'autocar, ses effets pour les usagers (évolution des tarifs, de la qualité de service, du niveau de l'offre) et pour le personnel des autocaristes. Elle examine enfin le nouvel équilibre qui s'est établi dans les relations entre les pouvoirs publics, désormais cantonnés à un rôle de régulation, et le marché déréglementé.

N.B. : Si le lecteur éprouve des difficultés à situer certaines villes ou certaines régions de la Grande Bretagne dont il est question dans ce rapport, il pourra consulter la carte des îles britanniques donnée en annexe 1.

I°) LA SITUATION ANTÉRIEURE À LA DÉRÉGLEMENTATION ET LE TRANSPORT ACT 1980

I.1. Le cadre juridique et la structure du marché avant 1980

Le marché du transport régulier de voyageurs par autocar à longue distance était caractérisé, avant la mise en application des dispositions du Transport Act 1980, par un système de règles qui limitait sérieusement la concurrence. Ces règles étaient issues du Road Traffic Act 1930, qui définissait pour le transport routier de voyageurs quatre catégories de services :

- 1) Services locaux réguliers (bus) : à arrêts fréquents, vitesse moyenne faible, couvrant de faibles distances.
- 2) Services express réguliers (autocars) : couvrant des distances plus importantes, à plus grande vitesse, avec des arrêts moins fréquents.
- 3) Services d'excursion (non réguliers).
- 4) Locations de véhicules par des groupes.

Le Road Traffic Act imposait aux opérateurs exploitant de tels services deux types de contrôles.

Le premier type de contrôles, qui était d'ordre qualitatif et lié à des impératifs de sécurité du transport de voyageurs, fonctionnait sur la base d'un système de licences qui s'appliquait :

- au véhicule, celui-ci pouvant être à tout moment et sans préavis contrôlé par un inspecteur
- au conducteur, qui devait être en possession d'un permis spécifique.

S'ajoutait à ce dispositif de contrôles qualitatifs un contrôle quantitatif : tout opérateur désirant exploiter un service appartenant à l'une des catégories 1), 2), 3) définies plus haut devait obtenir une "Road Service Licence" (RSL), délivrée par le Traffic Commissioner (Commissaire au Transports), l'autorité régionale compétente en matière de transports. Il devait pour cela démontrer au Traffic Commissioner que son entrée sur le marché allait dans le sens de l'intérêt public. En pratique, les opérateurs en place menacés de concurrence et parfois même les compagnies ferroviaires faisaient valoir auprès du Traffic Commissioner que l'entrée d'un nouvel opérateur sur le marché, affaiblissant leurs positions, entraînerait inéluctablement une détérioration de la qualité de service. Par suite, très peu de licences étaient délivrées chaque année.

Le marché du transport interurbain de voyageurs par autocar, protégé de la concurrence par ce dispositif réglementaire, était dès lors, avant 1980, caractérisé par une grande stabilité.

Il était dominé par le secteur public, c'est-à-dire par deux grandes compagnies nationalisées : la National Bus Company (NBC) en Angleterre et au Pays de Galles, le Scottish Bus Group (SBG) en Ecosse. NBC, qui exploitait aussi bien des services (locaux) de bus que des services interurbains, avait été fondée en 1969. Pour donner une identité commune à ses services interurbains (assurés suivant les lignes par différents opérateurs membres du groupe), NBC avait créé vers le milieu des années 70 la marque "National Express" et avait fait repeindre tous les véhicules assurant de tels services dans

une livrée commune, aux couleurs de cette nouvelle marque. National Express était ainsi le seul réseau de liaisons interurbaines par autocar en Angleterre et au Pays de Galles (*).

Les opérateurs privés, nombreux mais de petite taille (1 à 10 véhicules), étaient davantage présents sur le marché des services saisonniers (par exemple, l'été, vers les stations balnéaires), des excursions, de la location.

Pour différentes raisons, parmi lesquelles on peut citer le succès remporté par la voiture particulière mais aussi la rigidité du dispositif réglementaire (les restrictions imposées, y compris pour la modification des caractéristiques d'un service existant qui devait elle aussi être approuvée par le Traffic Commissioner, gênaient les opérateurs pour se concurrencer et concurrencer le rail), le trafic enregistré sur les services réguliers interurbains n'avait fait que diminuer depuis la fin des années 50. Le tableau 1 montre la chute du trafic entre 1975 et 1980.

Année	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Nombre de déplacements (en millions)	23	21	19	15	15	15

Tableau 1 : Nombre de déplacements sur les services express réguliers tels que définis par le Transport Act 1980 (Source : Transport Statistics Great Britain 1974-1984, DOT)

L'autocar était en général considéré comme un moyen de transport bon marché, mais lent (avec de nombreux points d'arrêt et une faible utilisation de l'autoroute), et peu confortable (absence de toilettes et de service de restauration à bord).

I.2. Les dispositions du Transport Act 1980

La déréglementation du transport interurbain de voyageurs par autocar, annoncée dans le programme du parti conservateur pour les élections générales de 1979, allait se concrétiser un an plus tard par le vote du Transport Act 1980, qui entra en application le 6 octobre de cette même année. Celui-ci comportait un certain nombre de dispositions, dont voici les principales :

-la notion de "service express" faisait l'objet d'une nouvelle définition, plus pertinente. Selon la définition du Road Traffic Act 1930, un service express était un service pour lequel l'usager devait payer au minimum une certaine somme (21 pence à la fin des années 70). Cette définition fut remplacée par une caractérisation basée sur la distance, un service express devant transporter l'ensemble de ses passagers sur une distance, mesurée en ligne droite, d'au moins 30 miles (48 km). Cette barre a été abaissée à 15 miles, soit 24 km, en 1986.

-les contrôles quantitatifs pesant sur les services express (ainsi redéfinis) réguliers étaient supprimés : il n'était désormais plus nécessaire de détenir une Road Service Licence (RSL) pour exploiter un tel service. N'importe quel opérateur, pourvu qu'il détînt les autres licences ("qualitatives") requises, pouvait donc dorénavant ouvrir une ligne où il l'entendait et concurrencer un autre opérateur, sous réserve de prévenir ("notifier") le

(*) Constituée plus tard en entreprise filiale du groupe NBC, National Express n'est pas un opérateur au sens strict : elle ne possède elle-même que très peu de véhicules, l'exploitation de ses lignes étant soustraite à des opérateurs (bien souvent des filiales de NBC jusqu'à la privatisation du groupe) rémunérés selon un certain taux au kilomètre parcouru et dont les véhicules doivent porter les couleurs de National Express.

Traffic Commissioner 28 jours avant le début effectif de l'exploitation du nouveau service.

-la déréglementation concernait aussi une bonne partie des services d'excursion. La réglementation régissant le marché des services locaux (bus), tout en étant maintenue, était également assouplie.

II°) LES EFFETS IMMÉDIATS DE LA DÉRÉGLEMENTATION

Ce paragraphe présente succinctement les mutations intervenues dans le marché des "services express réguliers" juste après la mise en application du Transport Act 1980. On trouvera une analyse plus détaillée dans le rapport de Philippe DOBY "La déréglementation du transport par autocar en Grande Bretagne" (1988).

II.1. L'ouverture du marché à la concurrence

Un certain nombre d'opérateurs indépendants (jusque là plutôt spécialisés dans les services d'excursion et la location de véhicules) ont cherché à tirer profit de la nouvelle situation créée par le Transport Act 1980. On recense (à partir des notifications reçues par les Traffic Commissioners) 691 services express créés entre octobre 1980 et octobre 1983 et fonctionnant toujours à cette date, parmi lesquels seuls 96 sont des "services réguliers quotidiens" (cf "Express coach services in the three years following the 1980 Transport Act", A.J. Barton et J.T. Everest, Transport and Road Research Laboratory, DOT, 1984). On constate donc que les changements intervenus sur le marché des services express réguliers sont restés limités, la grande majorité des nouveaux services introduits étant constituée de services moins fréquents ou saisonniers.

a) Les entrées sur le marché

1) La concurrence basée sur les prix

La plupart des opérateurs indépendants qui se sont risqués sur le marché des services express réguliers, jusqu'alors dominé par National Express, ont cherché à prendre des parts de marché à la compagnie publique en fondant leur offensive sur les prix.

Il s'agissait en général d'entreprises de petite taille, spécialisées jusque là dans les services saisonniers, les excursions, la location de véhicules; bien implantées localement. Aucune n'était vraiment susceptible d'établir un réseau national, dont l'étendue serait comparable à celle du réseau National Express. Toutefois, six opérateurs indépendants se regroupèrent au sein d'un consortium, "British Coachways", qui proposa dès le 6 octobre 1980 (le jour même de la déréglementation) un réseau constitué essentiellement de lignes reliant Londres à une grande ville de province. Bientôt rejoint par quatre nouveaux opérateurs, le consortium offrait cependant des fréquences bien inférieures à celles des lignes de National Express, comme le montrent les exemples du tableau 2 :

Lignes :	Nombre de départs quotidiens	
	British Coachways	National Express
Londres-Birmingham	3	8
Londres-Manchester	2	7
Londres-Bournemouth	1	9
Londres-Bristol	1	9
Londres-Cardiff	1	4

Tableau 2 : Fréquences proposées par National Express et British Coachways sur différentes lignes au 6 octobre 1980.

Les tarifs proposés par British Coachways étaient sensiblement inférieurs à ceux que pratiquait jusqu'alors National Express, mais cette offensive tarifaire, comme nous le verrons plus loin, fut anticipée par la compagnie publique. Pour ces raisons, auxquelles s'ajoutent les difficultés générales rencontrées par les opérateurs indépendants pour entrer sur le marché, que nous évoquerons plus loin, British Coachways ne put assurer les taux de remplissage nécessaires pour garantir la rentabilité de ses services : dès juillet 1981, un opérateur quittait le consortium qui, finalement, fut dissous en janvier 1983.

Les autres opérateurs indépendants qui entrèrent sur le marché lancèrent en général un nombre réduit de services reliant les villes de la région où ils étaient préalablement implantés à Londres, avec des tarifs inférieurs à ceux de National Express.

2) *La concurrence basée sur la qualité*

Certains opérateurs, tirant partie de la mauvaise image dont souffrait jusqu'alors le transport par autocar, notamment en terme de confort, décidèrent de concurrencer National Express en proposant des services haut de gamme plutôt qu'en entamant une guerre des prix difficilement soutenable. Ainsi, la compagnie Trathens proposa un service Plymouth-Londres à partir de novembre 1980 et, en décembre de la même année, la compagnie Cotters Tours lança un service similaire sur Londres-Edimbourg/Glasgow. Les véhicules, confortables, étaient équipés de toilettes et une hôtesse proposait sandwiches et boissons aux passagers qui pouvaient, dans certains cas, visionner des cassettes vidéo. Par une plus grande utilisation du réseau autoroutier, les temps de parcours étaient également sensiblement réduits. Les prix étaient nettement supérieurs à ceux pratiqués par National Express, frôlant même parfois les tarifs les plus bas du rail (par exemple, en 1981, le prix d'un aller retour Londres-Glasgow proposé par Cotters était de 19,50£, contre 20£ pour un billet "Big City Saver" de British Rail). Ces services généraient une demande substantielle, provenant plutôt d'un report rail-route que des lignes exploitées par des opérateurs concurrents.

b) La réponse de National Express à la concurrence

1) *Restructuration du réseau et baisse des tarifs*

Pour se préparer à affronter la concurrence après la déréglementation, ou pour enrayer le déclin continu de la demande, National Express avait mené à la fin des années 70 une étude de marché (COACHMAP) visant à réorganiser son réseau. C'est ainsi qu'un nouveau réseau, entièrement repensé à la lumière des conclusions de cette étude, entra en service le 21 septembre 1980, c'est-à-dire juste avant la déréglementation. De nombreux itinéraires étaient modifiés : pour diminuer les temps de parcours, on allait désormais utiliser davantage le réseau autoroutier, et beaucoup de points d'arrêt intermédiaires étaient supprimés. Une refonte complète des horaires permettait d'organiser des correspondances à Victoria Coach Station (la gare routière de Londres) et à Birmingham. Le jour même de la déréglementation, de nouveaux tarifs promotionnels (les "Beeper Fares") entraient en vigueur sur les grandes lignes en provenance de et vers Londres (où sévissait, notamment, la concurrence de British Coachways qui n'avait plus, ainsi, qu'une faible marge de manoeuvre). Ainsi, dès le 6 octobre 1980, National Express pouvait aligner des prix identiques à ceux proposés par British Coachways sur Londres-Birmingham, Londres-Liverpool, Londres-Manchester (en aller simple). Toutefois, si cette nouvelle stratégie marque le début d'une différenciation des tarifs ligne par ligne, les grandes lignes radiales (Londres-grande ville de province) touchées par la concurrence ne furent pas les seules à bénéficier de ces Beeper Fares : ceux-ci furent introduits sur 72 destinations au départ de Londres, mais aussi sur 26 lignes provinciales.

Ainsi, National Express se trouvait particulièrement bien armée, au moment où la déréglementation allait entrer dans les faits, pour affronter la concurrence et notamment, pour répondre à l'offensive sur les prix que celle-ci allait déclencher.

2) Le lancement de services haut de gamme

Après le succès remporté par les compagnies Cotters et Trathens lors du lancement de leurs services haut de gamme, National Express réalisa qu'il existait une demande substantielle pour ce type de services et décida de s'attaquer à ce nouveau marché. C'est ainsi que, le 8 novembre 1981, elle lança en commun avec Trathens les services "Rapide" Londres-Plymouth et Londres-Exeter : ceux-ci utilisaient des véhicules équipés de toilettes et une hôtesse présente à bord proposait aux passagers des rafraichissements et sandwiches. Cet accord entre les deux opérateurs procurait des avantages à chacun d'entre eux : Trathens, compagnie de taille modeste, pouvait ainsi profiter du vaste réseau commercial de National Express et celle-ci faisait son entrée sur le marché des services haut de gamme. National Express a par la suite largement étoffé son réseau de services "Rapide" (31 itinéraires desservis en juin 1985).

c) Les revers subis par les opérateurs indépendants

De nombreux opérateurs indépendants ayant cherché à pénétrer sur le marché des services express réguliers connurent un sort identique à celui de British Coachways, c'est-à-dire qu'à la suite de lourdes pertes occasionnées par une demande insuffisante, ils durent bien souvent se retirer. Ainsi, sur les 68 "services réguliers quotidiens" créés par des opérateurs indépendants ("opérateurs autres que les filiales de NBC/SBG et leurs co-contractants") entre octobre 1980 et octobre 1982, 35 (soit plus de la moitié) ont été supprimés au cours de cette même période (cf "Express coach services in the three years following the 1980 Transport Act", A.J. Barton et J.T. Everest, Transport and Road Research Laboratory, DOT, 1984).

Il est facile de trouver des explications à cet échec relatif des opérateurs indépendants. Ceux-ci ont d'abord souffert d'un manque de moyens commerciaux, face à l'imposante "machine" National Express qui, au travers d'accords conclus avec plus de 2000 agences, sans compter les gares routières contrôlées par NBC qui représentaient de remarquables points de contact avec la clientèle, disposait d'un réseau de distribution incomparable. Les opérateurs indépendants n'ont fait que rarement appel à des agences de voyage, celles-ci n'étant bien souvent pas intéressées par la commercialisation de leurs services jugés peu fréquents (et peu fréquentés!). Les indépendants ont également éprouvé de grandes difficultés à faire connaître leurs services : exploitant bien souvent des lignes reliant Londres à une ville de leur région d'origine, leur clientèle était essentiellement composée d'habitants de cette région (qu'il était facile d'informer sur les nouveaux services), la clientèle de l'agglomération londonienne ne pouvant être touchée que par le biais d'importantes campagnes publicitaires au coût prohibitif. Du fait de l'insuffisance de leur réseau commercial (trop peu de points de vente et d'information), les usagers atteints par les campagnes publicitaires s'adressaient bien souvent pour s'informer aux guichets de National Express, si bien que National Express tirait profit des dépenses engagées par ses concurrents en récupérant de nouveaux clients. Par ailleurs les gares routières des grandes villes du pays étaient restées sous le contrôle de NBC (National Bus Company) qui en refusait l'accès aux concurrents de National Express. Les opérateurs indépendants se voyaient ainsi privés de précieux points de contact avec la clientèle, et étaient contraints de déposer et de prendre leurs passagers dans des terminaux aménagés de façon plutôt spartiate (par exemple, pour British Coachways, à Londres, un ancien dépôt désaffecté), voire même dans la rue, donnant à leurs clients une mauvaise image de leurs services. Enfin, ils se heurtèrent à la puissance financière de National Express qui, par sa politique des "Beeper Fares", répondit instantanément à leur offensive sur les prix en alignant ses tarifs sur ceux de ses concurrents.

d) Le cas particulier de l'Ecosse

Il faut signaler que la situation décrite précédemment (i.e. échec relatif des opérateurs indépendants cherchant à concurrencer le puissant réseau de National Express) était celle qui prévalait en Angleterre et au Pays de Galles. En Ecosse, le groupe public SBG (Scottish Bus Group, équivalent de NBC pour l'Ecosse) ne proposait que peu de lignes internes, lentes, celles-ci étant de plus exploitées par des opérateurs différents. SBG n'avait pas créé, comme NBC en Angleterre et au Pays de Galles, une marque et une livrée communes pour commercialiser ces services. Le groupe était donc nettement moins bien préparé que National Express pour affronter la concurrence. C'est pourquoi les opérateurs indépendants eurent plus de succès en Ecosse : ainsi, la compagnie Newtons lança des services rapides Inverness-Glasgow/Edimbourg et la compagnie Stagecoach, qui est aujourd'hui l'un des principaux opérateurs de transport routier de voyageurs en Grande Bretagne, proposa un service Aberdeen-Dundee-Perth-Glasgow.

II.2. L'évolution du trafic

Alors que, comme nous l'avons vu, le trafic enregistré sur les services express réguliers n'avait cessé de décroître depuis la fin des années 50, celui-ci connut un sursaut remarquable au début des années 80, qui profita essentiellement à National Express. Le tableau 3 présente l'évolution du trafic (notamment pour les services de National Express) durant cette période.

Année	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Nombre total de déplacements (en millions)	15	15	17	18	17	17
Dont National Express	10,4	9,2	12	14	13,3	14,8

Tableau 3 : Nombre de déplacements sur les services express réguliers, et notamment sur ceux de National Express (Source : Transport Statistics Great Britain 1974-1984, DOT).

Le trafic global augmenta de 20% entre 1980 et 1982, tandis que le seul réseau National Express enregistrait une hausse de trafic de 52%, sa part de marché passant de 61% à 78%. La compagnie publique fut donc le principal bénéficiaire de l'accroissement du trafic, qui se fit pour une large part au détriment du rail : une enquête de British Rail a montré que 30% des nouveaux clients séduits par l'autocar étaient d'anciens usagers du rail, ce chiffre étant encore plus élevé pour les services haut de gamme (cf "Deregulation of inter-city coach services in Britain", A.K. Cross et R.P. Kilvington, Transport Reviews, 1985, vol. 5, pp 225-245).

II.3. La concurrence rail-autocar

Comme nous venons de le voir, les mutations intervenues sur le marché des services express réguliers ne furent pas sans conséquences pour British Rail, qui voyait une partie de la clientèle de ses services Intercity se détourner du rail pour lui préférer l'autocar. La compagnie ferroviaire estima qu'en 1982 et 1983 la diminution annuelle de recettes entraînée par la concurrence de l'autocar se montait à 15 millions de livres, soit 3,3% de son chiffre d'affaires (cf "Express coach services in the three years following the 1980 Transport Act", A.J. Barton et J.T. Everest, Transport and Road Research

Laboratory, DOT, 1984). Estimant que le report d'une partie de sa clientèle vers l'autocar s'expliquait avant tout par les prix avantageux proposés par celui-ci, la réaction de British Rail consista essentiellement en une contre-offensive tarifaire. Déjà, avant 1980, sur les lignes les plus exposées à la concurrence de l'autocar, la compagnie ferroviaire proposait des tarifs réduits : les "Big City Saver Fares". Et, en octobre 1980, c'est-à-dire au moment de la déréglementation des services express réguliers, une carte de réduction (payante) pour les moins de 24 ans fut introduite : elle permettait à British Rail d'attirer une clientèle traditionnelle de l'autocar : les jeunes. Mais la mesure la plus significative fut la mise en place d'une nouvelle gamme de tarifs réduits : les "Intercity Saver Fares". Ceux-ci, destinés à utiliser la réserve de capacité existant en période creuse, étaient proposés sur les trajets effectués pendant certaines plages horaires. Ils n'étaient valables au début que sur certains parcours-tests et dans le sens province—>Londres. Ainsi, ils furent disponibles dès janvier 1981 sur les trajets Liverpool—>Londres (l'aller retour valant seulement 9£, contre 8£ pour l'autocar), puis à partir de juin 1981 sur les trajets Coventry/Birmingham—>Londres. Ils furent ensuite progressivement étendus à l'ensemble du réseau et aux trajets Londres—>province. Cette nouvelle politique tarifaire, ainsi que l'introduction de trains rapides (High Speed Trains-HST) sur certaines lignes ont permis à British Rail, après les très mauvais résultats enregistrés en 1982, dûs à une série de grèves, de reconquérir des parts de marché.

La stratégie de National Express, qui avait consisté dans un premier temps, avec l'introduction des "Beeper Fares", en une simplification de sa grille de tarifs pour répondre à la concurrence des opérateurs indépendants, se modifia sensiblement par la suite au fur et à mesure que celle-ci se raréfiait et passait au second plan par rapport à la concurrence inter-modale entre le rail et l'autocar. La grille de tarifs de National Express s'est ainsi "recomplexifiée", l'autocariste imitant les initiatives de British Rail en matière de prix. A l'instar de la compagnie ferroviaire, National Express introduisit des tarifs réduits pour les étudiants (mai 1981) et les personnes âgées (septembre 1983), sans, toutefois, que ceux-ci eussent besoin d'acheter une carte de réduction pour en profiter. Une carte pour étudiants (Student Coach Card), leur permettant de voyager à prix réduits sur les services "Rapide", fut créée en octobre 1984. Par ailleurs, s'inspirant des "Intercity Saver Fares" de British Rail accordés pour les trajets en période creuse, l'autocariste introduisit les "Boomerang Returns" en septembre 1983 : ils permettaient d'effectuer un trajet aller-retour en milieu de semaine, en hiver, pour le prix d'un aller simple. Enfin, de même que British Rail avait instauré des suppléments sur les "Intercity Saver Fares" du vendredi (jour de grand départ pour la clientèle de loisirs), National Express augmenta ses tarifs pour les trajets effectués ce même jour.

II.4. L'évolution des tarifs

Globalement, les usagers des services express réguliers exploités par National Express ont pu bénéficier, au début de la déréglementation, d'une forte baisse des tarifs (jusqu'à 50% dans certains cas), suivie par une lente remontée (leur niveau restant toutefois inférieur à celui d'avant la déréglementation). Néanmoins, les évolutions ont été très différentes selon le type de lignes considéré (contrairement à la situation qui prévalait auparavant, caractérisée par une relative uniformité des tarifs). On peut distinguer, pour une analyse plus poussée, quatre types de lignes :

- les lignes radiales principales, reliant Londres à une grande ville de province, avec au moins un départ toutes les deux heures
- les lignes radiales secondaires, reliant Londres à une ville de province, avec une fréquence maximale de trois départs par jour
- les lignes provinciales principales, reliant deux grandes villes de province sans passer par Londres, avec au moins un départ toutes les deux heures

-les lignes provinciales secondaires, reliant deux villes de province dont l'une au moins n'est pas une grande ville, sans passer par Londres, avec seulement un départ par jour.

Le tableau 4 permet de se faire une idée de l'évolution des tarifs pour les différents types de lignes ainsi définis :

Type de ligne	Octobre 1980	Octobre 1984
Ligne radiale principale	4,3	3,7
Ligne radiale secondaire	4,6	4,1
Ligne provinciale principale	4,8	4,6
Ligne provinciale secondaire	4,6	5,3

Tableau 4 : Evolution du prix moyen par mile (en pence de 1980) de l'aller simple adulte pratiqué par National Express sur différents types de lignes entre octobre 1980 et octobre 1984 (Source : "The experience of express coach deregulation in Great Britain", D.K. Robbins et P.R. White, Transportation 13 (4), 1986, pp 339-364).

On constate que, si les usagers des trois premiers types de lignes (qui constituent la plus grande partie de la clientèle de National Express) ont bien bénéficié de baisses de tarifs, ceux des "lignes provinciales secondaires", desservant notamment des zones rurales, ont dû payer leur billet plus cher. Ceci illustre la stratégie de National Express visant à différencier les tarifs ligne par ligne, en concentrant les réductions sur les lignes principales pour concurrencer le rail.

Il faut noter que les baisses de tarifs enregistrées ont été plus importantes pour les billets allers-simples que pour les billets allers-retours, ces derniers ayant déjà fait l'objet de réductions substantielles avant la déréglementation. Cependant, aussi bien pour National Express que pour British Rail, la politique tarifaire privilégie les billets allers-retours (un aller-retour étant vendu à un prix nettement inférieur à celui de deux allers simples).

II.5. La qualité de service

Pour les usagers de l'autocar, la déréglementation s'est aussi traduite par une amélioration substantielle de la qualité de service, avec le développement des services haut de gamme des opérateurs indépendants et des lignes "Rapide" de National Express. La refonte des itinéraires, avec une utilisation accrue du réseau autoroutier a permis également une réduction importante des temps de parcours, permettant à l'autocar de se poser comme une alternative sérieuse au rail.

II.6. Le niveau de l'offre

Comme celle des tarifs, l'évolution du niveau de l'offre (c'est-à-dire de la desserte) a été très différente selon le type de ligne considéré. Avec l'arrivée sur le marché des opérateurs indépendants et les changements introduits par National Express à la suite de l'étude de marché COACHMAP, les grandes villes ont bénéficié d'une augmentation de desserte et la fréquence des services sur les grandes lignes radiales a fortement augmenté (jusqu'à un départ toutes les demi-heures pour Londres-Oxford). Au contraire, les villes de taille plus modeste ont vu leur desserte diminuer, pénalisées qu'elles étaient par la suppression de nombreux points d'arrêt intermédiaires et la refonte des itinéraires

conduisant à une utilisation accrue du réseau autoroutier. Une enquête réalisée dans les East Midlands a montré que les villes de plus de 100 000 habitants ont vu le nombre de services les desservant augmenter après la déréglementation, les villes de moins de 100 000 habitants connaissant une évolution inverse (cf "Deregulation of Express and Excursions & Tours Services in Britain", A.K. Cross et R.P. Kilvington, Gower, 1986).

III°) LE FONCTIONNEMENT À LONG TERME DU MARCHÉ DÉRÉGLEMENTÉ

Après la période de rupture qui a suivi la déréglementation (développement de la concurrence, inversion de la courbe de la demande, chute brutale des tarifs, restructuration du réseau National Express et amélioration de la qualité de service), le marché des services express réguliers a connu une période de relative stabilisation. Cette partie présente les grandes évolutions qui sont intervenues depuis cette première période jusqu'à aujourd'hui et comporte une analyse du marché et de ses principales caractéristiques, quinze ans après la mise en application du Transport Act 1980.

III.1. Evolution et caractéristiques du marché

a) Barrières d'entrée et contestabilité

Le marché des services express réguliers est caractérisé par un certain nombre de barrières d'entrée qui en réduisent la contestabilité.

1) Lancement des nouveaux services

Une des premières difficultés rencontrées par les opérateurs indépendants lorsqu'ils cherchent à pénétrer sur le marché est de parvenir, face à l'omniprésence de National Express, à faire connaître les nouveaux services qu'ils proposent. Comme nous l'avons vu, les opérateurs indépendants sont bien souvent, au départ, des compagnies spécialisées dans la location de véhicules ou les services d'excursion, ou bien encore d'anciens sous-traitants de National Express, implantés localement, qui ont décidé par la suite de lancer des services réguliers interurbains. Dans ces conditions, le plus simple pour ces opérateurs est de proposer des services reliant les villes de leur région d'origine à Londres, destination susceptible de générer la plus forte demande; et c'est effectivement ce que l'on observe dans les faits. Dans leur région d'origine, où ils jouissent déjà d'une certaine notoriété et où ils peuvent compter sur le "bouche à oreille", il ne leur est pas difficile de faire connaître leurs services au public. En revanche, à Londres, où ils sont en général complètement inconnus et où la clientèle potentielle est éparpillée sur une vaste zone géographique, seule une campagne publicitaire de grande envergure peut leur permettre d'attirer un nombre significatif d'usagers. Du fait de son ampleur et des tarifs élevés pratiqués par les publicitaires à Londres, cette campagne représente un coût très important pour ces entreprises en général de taille modeste, et irrécupérable en cas de sortie ultérieure du marché. Par ailleurs, comme elles ne disposent bien souvent que d'un faible nombre de points de vente et d'information à Londres, les usagers atteints par ces campagnes publicitaires s'adressent en général, pour se renseigner, aux guichets de National Express qui, logiquement, tente de les "récupérer". Ainsi, le coût élevé de ces campagnes publicitaires, dont l'efficacité n'est que partielle, représente une sérieuse barrière d'entrée pour les opérateurs indépendants qui souhaitent se risquer sur le marché.

2) Commercialisation des services

Les opérateurs indépendants doivent encore faire face à un problème majeur lors de leur entrée sur le marché : la constitution d'un réseau leur permettant de commercialiser leurs services. Celui-ci représente également un coût important car il doit concurrencer celui de National Express, particulièrement développé et particulièrement efficace. National Express dispose en effet de plus de 2000 points de vente à travers le pays, dont les trois quarts ont un accès direct à son système informatique de réservation "EXTRA" (analogue à ceux des compagnies aériennes) et un numéro de téléphone national, facile à retenir, permet à tout usager de réserver son billet et de le payer par carte de crédit. La

dimension de son réseau de points de vente confère à National Express un avantage décisif et durable: aucun opérateur indépendant n'aurait les moyens de constituer un réseau d'une telle étendue, et bien souvent les agences de voyage ne sont pas intéressées par le faible nombre de départs proposé par les petits autocaristes. De même, le système informatique de réservation "EXTRA" (que seule une compagnie de son envergure peut se permettre de développer) constitue un atout de poids pour National Express : ainsi, dans le rapport "National Express Group PLC and Saltire Holdings Ltd - A report on the merger situation" de la Monopolies and Mergers Commission (MMC), daté de 1994, les autorités de Victoria Coach Station (*) reconnaissent (cf § 4.101) que les employés assurant la vente des billets avaient tendance à ne pas informer les clients de l'existence de services concurrents à ceux de National Express, préférant utiliser le réseau informatique "EXTRA", très pratique, qui permet de délivrer des billets assez rapidement, alors que les billets des opérateurs indépendants doivent être composés manuellement.

3) Accès aux gares routières

Comme nous l'avons vu, les difficultés d'accès aux gares routières (qui sont à la fois des terminaux d'embarquement/débarquement et des points de vente et d'information) constituent l'une des raisons qui peuvent expliquer le relatif échec des opérateurs indépendants qui se sont lancés sur le marché des services express réguliers après la déréglementation. Ceux-ci peuvent en effet difficilement "se payer" de telles infrastructures et par conséquent, lorsqu'ils n'ont pas accès aux gares routières préexistantes, le débarquement et l'embarquement de leurs passagers se fait dans des conditions minimales de confort (dans un entrepôt désaffecté à peine aménagé pour British Coachways à Londres, et simplement dans la rue pour beaucoup d'autres opérateurs), ce qui donne à leur clientèle une mauvaise image de leurs services.

Au début des années 80, les opérateurs indépendants ne pouvaient notamment pas accéder à Victoria Coach Station (VCS), la gare routière de Londres, qui appartenait au groupe public National Bus Company (NBC) dont faisait partie National Express. Depuis, NBC a été démantelée, divisée en filiales qui ont été par la suite privatisées. Seule, Victoria Coach Station, qui a été rattachée en octobre 1988 à London Regional Transport (la compagnie chargée de l'organisation des transports publics dans l'agglomération londonienne) est restée dans le secteur public. N'ayant plus aucun lien avec National Express, VCS a pu accueillir des opérateurs indépendants et s'est efforcée de traiter équitablement ses différents clients. Toutefois, des problèmes subsistent au niveau de la vente des billets (cf paragraphe précédent); et la tarification de VCS favorise National Express puisqu'une remise de 12% sur le tarif de base est accordée aux opérateurs assurant plus de 1500 départs par an. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que 7 millions des 10 millions de passagers par an transitant par Victoria Coach Station soient des clients de National Express.

En dehors de Londres, la situation n'est pas tellement favorable non plus aux opérateurs indépendants. National Express possède cinq gares routières : Birmingham, Leeds, Manchester, Liverpool, Bournemouth. Ces gares routières sont en général ouvertes à des opérateurs indépendants, mais National Express n'hésite pas à appliquer des tarifs élevés pour sanctionner ceux qui cherchent à la concurrencer. De même, dans le rapport de la Monopolies and Mergers Commission cité plus haut, de nombreux opérateurs indépendants affirment (cf pages 35 à 40) être victimes de discriminations à Buchanan Bus Station, la gare routière de Glasgow, gérée par le Strathclyde Passenger Transport Executive, un organisme public. Selon eux, les meilleures places (situées à proximité des salles d'attente et des guichets d'information et de vente) seraient allouées à

(*) Victoria Coach Station, la gare routière de Londres, est aujourd'hui une compagnie publique sans lien avec National Express et qui s'efforce à ce titre de traiter équitablement les différents opérateurs qui constituent sa clientèle, notamment pour la vente de leurs billets.

National Express et à sa compagnie-soeur en Ecosse, eux-mêmes devant se contenter de places éloignées des espaces réservés aux passagers.

Face à ces problèmes d'accès aux gares routières, de nombreux opérateurs indépendants préfèrent utiliser la rue comme point de débarquement/embarquement des passagers. A Londres, Park Lane, l'avenue qui longe Hyde Park à l'Est, située stratégiquement à proximité des grands magasins Harrods et Selfridges, sert ainsi de parking provisoire à de nombreux autocars.

4) Réaction de National Express

La crainte de la contre-offensive de National Express peut également dissuader certains opérateurs indépendants de se lancer sur le marché des services express réguliers. Les tarifs de National Express sont en effet relativement peu "visqueux" : la compagnie a montré au moment de la déréglementation, avec ses "Beeper Fares", qu'elle pouvait réagir très vite aux offensives tarifaires de ses concurrents et même qu'elle pouvait les devancer. Le système informatique de réservation "EXTRA" lui permet d'être encore plus rapide et de modifier en temps réel ses tarifs. Certains opérateurs indépendants, devenus concurrents de National Express, n'ont pu se maintenir que quelques mois sur le marché, celle-ci ayant "cassé" les prix pour les contrer. Ces exemples peuvent dissuader certains autres autocaristes de se risquer sur le marché.

b) Structure et tendances

Le marché des services express réguliers est caractérisé aujourd'hui par une grande **stabilité**, tranchant avec les mutations profondes intervenues au début des années 80. La concurrence des opérateurs indépendants est concentrée sur les grands axes, et est passée au second plan par rapport à la concurrence inter-modale entre National Express et British Rail. En janvier 1995, elle concernait essentiellement les lignes suivantes :

- Londres-Poole, exploitée par la compagnie Excelsior de Bournemouth, ancien membre du consortium British Coachways.
- Londres-Bristol-Somerset, exploitée par les compagnies Bakers Dolphin de Bristol, Berrys de Taunton et Turner de Bristol.
- Londres-Leeds/Nord Est, exploitée par la compagnie Abbott de Leeming.
- Londres-Glasgow/Edimbourg, exploitée par les compagnies Silver Service d'Edimbourg et Bruce's Coaches.

Comme le montrent ces quelques exemples, les opérateurs indépendants qui ont réussi à s'implanter durablement sur le marché ont développé des services reliant la région où ils étaient préalablement implantés à Londres, avec une clientèle essentiellement originaire de cette région. Ainsi, Bakers Dolphin, de Bristol, qui exploite la ligne Londres<—>Bristol, propose aujourd'hui jusqu'à six départs par jour dans les deux sens, contre un seul au moment du lancement de ce service en 1985. Le tarif du "Day Return" (aller-retour dans la journée) est exactement le même que celui de National Express (8,75£). Les services haut de gamme ont également connu un certain succès au début des années 80, mais il faut compter à présent avec le réseau "Rapide" de National Express (64 services quotidiens en janvier 1995). Les experts de la Monopolies and Mergers Commission, dans le rapport déjà cité, estiment qu'"il est peu probable, vu les circonstances actuelles, qu'un nouveau grand réseau (de services express réguliers) puisse être créé dans un marché offrant de faibles perspectives de croissance".

Le marché est également marqué par un processus de **concentration**, renforçant la position de National Express, notamment en Ecosse. La compagnie a connu de

nombreuses mutations depuis le début des années 80. A la suite du Transport Act 1985 (qui entra en vigueur le 26 octobre 1986), les différentes filiales de la National Bus Company furent privatisées entre juillet 1986 et avril 1988. National Express fut privatisée le 17 mars 1988 via un "management buy-out" (rachat par l'équipe dirigeante) et devint National Express Holdings Limited (NEHL). Le 23 juillet 1991 NEHL fut rachetée par un consortium composé du groupe Drawlane Transport Group et d'investisseurs de la City. Un nouveau groupe fut créé : National Express Group (NEG) dont l'autocariste National Express Limited (NEL) n'était qu'une filiale. Depuis le 1er décembre 1992, NEG est coté au London Stock Exchange.

En Ecosse, comme nous l'avons vu dans la première partie (cf § II.1.d), le groupe public Scottish Bus Group (SBG) ne s'était pas très bien préparé à la déréglementation, permettant à des opérateurs indépendants de s'établir durablement sur le marché (par exemple Stagecoach sur la ligne Aberdeen-Dundee-Perth-Glasgow). SBG ne réagit vraiment qu'en octobre 1983, en unifiant ses différents services express réguliers sous le nom (et la livrée) "Scottish Citylink" (SCC). Comme pour la National Bus Company, les différentes filiales de SBG furent privatisées; ce fut le cas de SCC en 1990, qui fut intégrée dans le groupe Saltire Holdings Limited. A la suite d'un accord datant d'octobre 1986, SCC et National Express (qui n'étaient pas concurrentes) coopéraient : National Express listait les services de SCC dans ses horaires. Mais après l'acquisition en août 1989, par National Express, des services transfrontaliers (Angleterre-Ecosse) et de certains des services intérieurs de la compagnie Stagecoach, les deux opérateurs devinrent directement concurrents et l'accord fut rompu en octobre 1989.

La concurrence fut d'une telle intensité sur les lignes transfrontalières que les deux compagnies y enregistraient des pertes. C'est pour remédier à cette situation que National Express Group (NEG) se porta acquéreur en mai 1993 de Saltire Holdings Ltd, mettant ainsi la main sur SCC. Cette acquisition lui valut un rapport de la Monopolies and Mergers Commission (dont nous analyserons la fonction plus tard) mais fut finalement entérinée par les pouvoirs publics. Les services transfrontaliers du groupe furent "rationalisés" et tous exploités sous le nom "National Express", tandis que les services intérieurs continuèrent à être exploités sous le nom "Scottish Citylink". Cette acquisition augmenta encore le degré de concentration du marché, comme le montre le tableau 5 qui mesure les parts de marché des différents opérateurs.

Opérateur	Pourcentage
NEG	77
Dont NEL	67
SCC	10
<i>Autres opérateurs</i>	
5 premiers	13
5 suivants	5
Reste (17)	5

Tableau 5 : Parts de marché des différents opérateurs exploitant des services express réguliers en octobre 1993, mesurées à partir des véhicules-miles (Source : "National Express Group PLC and Saltire Holdings Ltd - A report on the merger situation", Monopolies and Mergers Commission, 1994).

On peut donc estimer qu'aujourd'hui National Express Group (NEG) détient environ 80% du marché des services express réguliers en Grande Bretagne.

Au-delà de ce processus de concentration renforçant sa position sur ce marché, NEG mène également une politique d'**expansion** et de **diversification**. En effet, comme cela est signalé dans le rapport de la Monopolies and Mergers Commission (cf § 5.7.), NEG ne veut plus apparaître comme un simple autocariste, mais comme un "opérateur de transport terrestre de voyageurs de masse".

Le groupe a ainsi fait son entrée sur le marché du transport routier urbain de voyageurs (autobus), déréglementé depuis 1986. A la fin des années 80, NEHL avait acquis une compagnie exploitant des services de bus dans le Nord du Pays de Galles : Crosville Wales, mais celle-ci ne fut pas intégrée à NEG au moment de sa constitution en juillet 91. Plus significative est l'acquisition, toute récente (le 25 avril 1995), de West Midlands Travel, le principal prestataire (environ 1800 véhicules) de services de bus de la région des West Midlands (Birmingham-Coventry). NEG justifie son intérêt pour le transport urbain en expliquant que celui-ci permet des rentrées d'argent régulières, alors que ce n'est pas le cas des services express (forte demande en été, faible activité en hiver). National Express Ltd (la filiale de NEG exploitant des services express réguliers), par ailleurs, n'hésite pas à multiplier le nombre de points d'arrêt sur certaines parties de ses lignes, pour les faire enregistrer comme des services "locaux" (par opposition à "express") car les services locaux bénéficient d'un remboursement partiel de la taxe sur le carburant ("Fuel Duty Rebate").

NEG a également pris pied sur le continent européen en acquérant, en juillet 1993, Eurolines Nederland BV, l'opérateur néerlandais participant au réseau européen de liaisons internationales par autocar "Eurolines" (le groupe possède également Eurolines UK).

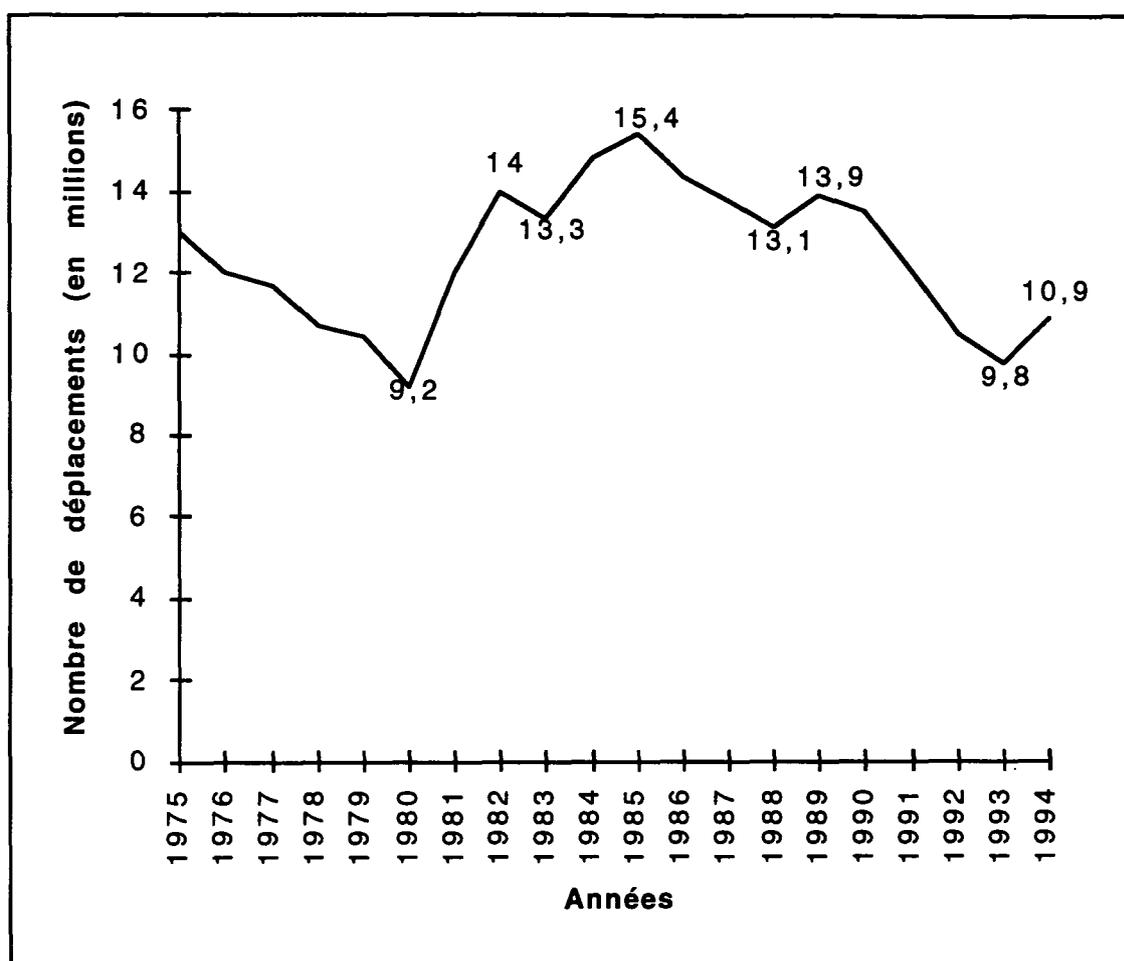
Le groupe possède aussi, à présent, deux aéroports : East Midlands International Airport (acquis en août 1993), le quatrième aéroport d'Angleterre en nombre de passagers, qui dessert les villes de Derby, Nottingham, Leicester, et Sheffield; et Bournemouth International Airport. Comme beaucoup d'autres aéroports en Grande Bretagne (et sans doute mieux encore), ils sont desservis par les compagnies d'autocar Speedlink, Jetlink et Flightline, les filiales de NEG spécialisées dans ce type de services.

Enfin, à propos de la privatisation en cours de British Rail, le Directeur Général (Chief Executive) de NEG déclare : "Les contraintes politiques, économiques et environnementales vont probablement conduire à un recours accru aux transports publics, alors que la privatisation de British Rail offre des opportunités intéressantes pour le groupe. Le groupe sera attentif à toutes ces opportunités (...)" (cf "Looking back to our routes", Fact Sheet n° 3, National Express, 1994). Cette déclaration n'a toutefois pas été suivie, jusqu'à présent, d'événements concrets.

III.2. Evolution du trafic

Il est difficile de donner une bonne estimation du trafic sur l'ensemble des services express réguliers à partir des statistiques publiées par le Ministère des Transports (Department of Transport). En effet, après le Transport Act 1985, la barre permettant de discriminer les services "express" et les services "locaux" a été abaissée de 30 miles (48 km) à 15 miles (24 km) (voir § I.2. pour la définition de cette barre) et les statistiques fournissent les indicateurs relatifs aux services "locaux" (donc, aux bus), mais confondent tous les autres services (aussi bien la location de véhicules que les services d'excursion ou les services express réguliers) dans une seule catégorie intitulée "Autres". Or, dans les dernières statistiques séparées (i.e. distinguant entre ces différents types de services) qui ont été publiées (en 1984), les chiffres relatifs aux services express réguliers ne représentaient qu'un faible pourcentage de ceux de la catégorie "Autres" créée par la suite. On ne peut donc exploiter les statistiques publiées par le DOT. Toutefois, étant donnée la part du marché des services express réguliers détenue par National Express, l'évolution du nombre de passagers empruntant les services de la compagnie, retracée par le graphe 1, donne une bonne approximation de l'évolution du trafic sur l'ensemble des services express réguliers.

(voir page suivante)



Graphe 1 : Evolution du nombre de déplacements sur les services de National Express, de 1975 à 1994 (Source : National Express).

Le trafic, qui avait continuellement chuté depuis la fin des années 50 pour s'établir à 9,2 millions de déplacements en 1980, a connu un sursaut remarquable après la déréglementation (+52% entre 1980 et 1982) et a culminé à 15,4 millions de déplacements (soit +67% par rapport à son niveau d'avant la déréglementation) en 1985. Il a ensuite entamé une lente décrue (symptomatique de la stabilisation du marché) pour revenir en 1993 à 9,8 millions de déplacements (c'est-à-dire presque son niveau d'avant la déréglementation). Il est reparti à la hausse en 1994, s'établissant à 10,9 millions de déplacements (sans doute en raison de la reprise économique).

III.3. Concurrence et politiques tarifaires de National Express et de British Rail

Comme cela a déjà été dit, la politique tarifaire de National Express est davantage conditionnée par la concurrence intermodale avec le rail que par la concurrence avec les opérateurs indépendants. Le tableau 6 montre les parts de marché des différents modes dans le transport de voyageurs à longue distance (c'est-à-dire sur plus de 50 miles, soit 80 km).

Mode	Pourcentage
Autocar	2,1
Rail	11,2
Voiture particulière	80
Autres	6,7

Tableau 6 : Pourcentage des déplacements à longue distance des résidents britanniques correspondant à chaque mode (Source : "National Express Group PLC and Saltire Holdings Ltd - A report on the merger situation", Monopolies and Mergers Commission, 1994/ à partir de "National Travel Survey 1989-1991", DOT).

L'autocar représente une faible partie du total, face au poids considérable de la voiture particulière (80%). Mais sa part de marché est également largement inférieure à celle du rail. Pour la clientèle de loisirs, la situation est plus équilibrée, comme le montre le tableau 7 qui donne la répartition de cette clientèle par mode sur la liaison Edimbourg-Londres.

Mode	Pourcentage
Rail	30
Air	17
Voiture particulière	41
Autocar	12

Tableau 7 : Répartition de la clientèle de loisirs par mode sur la liaison Edimbourg-Londres, 1991 (Source : "National Express Group PLC and Saltire Holdings Ltd - A report on the merger situation", Monopolies and Mergers Commission, 1994/ à partir d'une enquête de British Rail).

On constate que la clientèle de loisirs fait davantage jouer la concurrence entre les différents modes, les modes alternatifs à la voiture particulière affichant des parts de marché significatives. C'est pour la séduction de cette clientèle que la concurrence est la plus rude entre le rail et l'autocar, alors que la clientèle d'affaires, sensible avant tout à la ponctualité et à la rapidité, est très largement accaparée par British Rail.

Pour National Express, le seul argument que l'autocar peut faire valoir face à la concurrence du rail est celui du prix, les critères de rapidité, de ponctualité et de confort jouant en faveur du rail. Elle considère que si elle pratiquait des tarifs identiques à ceux de British Rail, pratiquement toute sa clientèle serait captée par la compagnie ferroviaire. Une enquête réalisée en 1992 sur 17 liaisons entre Londres et d'autres grandes villes permet d'illustrer la dualité prix/temps qui caractérise la concurrence entre ces deux modes : selon cette enquête, la "valeur du temps" (*) moyenne en-deçà de laquelle un usager (payant plein tarif) préfère voyager en autocar est de 4£ par heure.

Comme nous l'avons vu plus haut (cf § II.3.), British Rail, menacée au début des années 80 par la concurrence de l'autocar (stimulée par la déréglementation) avait réagi en introduisant une gamme de tarifs réduits : les "Saver Fares", ce qui lui avait permis de reconquérir des parts de marché. Cette politique a ensuite été affinée, avec l'introduction de deux niveaux de tarifs réduits : un niveau inférieur, avec les "SuperSaver Fares", qui

(*) Sur une relation donnée desservie par le train et l'autocar, si T_a et T_t sont les temps de parcours réalisés respectivement par l'autocar et le train (on a généralement $T_a > T_t$) et si P_a et P_t sont les prix des billets de même type proposés sur cette relation respectivement pour l'autocar et le train (on a généralement $P_a < P_t$), la "valeur du temps" sur cette relation et pour ce type de billet est donnée par le

$$\text{rapport } r = \frac{P_t - P_a}{T_a - T_t}$$

ne sont pas valables les dimanches d'été et les vendredis; un niveau supérieur, avec les "Saver Fares", plus chers mais plus répandus (moins de restrictions imposées). British Rail a par la suite poursuivi sa contre-offensive. Pour combattre la concurrence de l'autocar sur ces liaisons, un nouveau type de tarifs (les "Apex Fares") a été testé en 1987 sur Glasgow-Londres et en 1990 sur Edimbourg-Londres. Ces tarifs (destinés notamment à remplir les places vides dans les trains circulant tôt le matin et tard le soir), valables uniquement sur les allers-retours, s'obtiennent en réservant son billet (à la fois l'aller et le retour) au moins une semaine à l'avance. Dans chaque train, un quota de places "Apex" est défini par British Rail en fonction de la réserve de capacité probable laissée in fine par les autres types de billets (ce quota varie donc en fonction du jour de la semaine, de l'époque de l'année...). Ces "Apex Fares" ont été ensuite étendus à toutes les lignes Intercity de British Rail s'étendant sur plus de 150 miles (240 km). Des tarifs plus avantageux encore (les "SuperApex Fares") ont été introduits en 1992 sur les liaisons Edimbourg/Glasgow-Londres. Fonctionnant selon un principe identique à celui des "Apex Fares", ils sont toutefois soumis à plus de restrictions : ils ne sont pas valables les vendredis et les lundis, et le billet doit être réservé deux semaines à l'avance. Ils sont assez proches des tarifs les plus bas pratiqués par National Express et, selon l'autocariste, ont largement contribué à la baisse de trafic de 32% sur Glasgow-Londres et de 30% sur Edimbourg-Londres en 1992, contre une baisse de trafic de 11% pour l'ensemble de son réseau (cf le rapport de la Monopolies and Mergers Commission, § 3.103). En plus de cette gamme de tarifs avantageux, British Rail propose également des cartes de réduction (payantes) pour les plus de 60 ans et les moins de 23 ans.

Ces innovations de British Rail ont été "suivies" par National Express, qui essaie en général de maintenir une différence de 30% entre ses tarifs et ceux de la compagnie ferroviaire. Sa grille de tarifs du 1er novembre 1993 comprend ainsi un tarif "Standard"; un tarif "économique", valable tous les jours sauf les samedis d'été et les vendredis; un tarif réduit, l'"Advance Purchase Saver", valable sur les allers-retours réservés une semaine à l'avance. Des cartes de réduction (payantes) pour les plus de 60 ans, les moins de 26 ans et les étudiants à temps plein permettent à ces catégories d'obtenir des tarifs inférieurs en moyenne de 30% aux tarifs normaux. Le tableau 8 présente les tarifs (allers-retours) pratiqués par National Express et British Rail sur les trajets Edimbourg/Glasgow-Londres.

British Rail			National Express		
Type de billet	Plein tarif	Tarif réduit	Type de billet	Plein tarif	Tarif réduit
Standard Open	122	80,50	Standard	38	26,50
Saver	69	45,55	Economy	36	25
SuperSaver	59	38,95	Advance Purchase	25	-
Apex	44	-			
SuperApex	29	-			

Tableau 8 : Tarifs allers-retours (en livres) pratiqués par National Express et British Rail sur les trajets Edimbourg/Glasgow-Londres (Source : "National Express Group PLC and Saltire Holdings Ltd - A report on the merger situation", Monopolies and Mergers Commission, 1994).

Le réseau de National Express est structuré selon un modèle de "hub and spoke". Il est constitué d'un système de points principaux (14 "hubs" en tout : Londres, Birmingham, Bristol, Cambridge, Leeds, Leicester, Manchester, Nottingham, Oxford, Preston, Sheffield, Edimbourg, Glasgow, Heathrow Airport) reliés deux à deux par des services directs. Des lignes secondaires partent de ces hubs pour desservir la région à laquelle ils appartiennent. Londres et Birmingham (où est installé le siège social de la compagnie) sont les deux "hubs" majeurs du réseau. Des correspondances y sont organisées toutes les deux heures. A Victoria Coach Station (Londres), 40% des passagers ne font que changer d'autocar (cf "Victoria Coach Station Tracking Study 1994-1995").

Après sa restructuration complète au début des années 80 (modification des itinéraires pour une utilisation accrue du réseau autoroutier, refonte des horaires...), préparée par l'étude de marché COACHMAP, le réseau de National Express n'a connu que des changements mineurs. Cependant, une innovation récente pourrait permettre d'améliorer la desserte de certaines villes moyennes, alors que celles-ci avaient globalement souffert de la réorganisation du réseau au moment de la déréglementation (cf § II.6.). Il s'agit des "Coachways". Le principe en est le suivant. Certaines villes moyennes, situées à proximité d'une autoroute, "voient passer" sur ces autoroutes un nombre important de services, qui, toutefois, ne s'y arrêtent pas car la desserte du centre-ville (qui implique la sortie de l'autoroute, et un trajet de quelques kilomètres pour arriver au centre-ville et pour en revenir) entraîne une augmentation significative du temps de parcours global. Des gares routières d'un nouveau type (les "Coachways") ont donc été créées pour remédier à cette situation. Elles sont situées à proximité immédiate d'un échangeur autoroutier (parfois en pleine campagne) et reliées par navette au centre-ville de la localité desservie par l'échangeur. Elles permettent ainsi la desserte de cette localité par les services qui passent sur l'autoroute, le temps de parcours global n'étant dans ce cas que faiblement allongé (l'autocar sort de l'autoroute, dépose ou prend des passagers, et retourne très peu de temps après sur l'autoroute). Des "Coachways" ont ainsi été installées près de la ville nouvelle de Milton Keynes, située sur l'autoroute Londres-Birmingham (alors que la desserte du centre-ville par les services passant sur l'autoroute aurait entraîné, d'après les calculs de National Express, une augmentation moyenne d'une demi-heure des temps de parcours) en 1989; puis près de la ville de Reading, à l'Ouest de Londres; enfin à Hempstead Valley (au Nord-Ouest de Londres, desservant les villes de Gillingham et Maidstone) et à Rothersthorpe (desservant le Northamptonshire). Les villes concernées ont bénéficié d'une augmentation substantielle de leur desserte. Milton Keynes est ainsi reliée par des services directs et fréquents à Londres, Birmingham, Leeds, Leicester, Manchester, Nottingham, Heathrow et par des services moins fréquents mais toujours directs à Preston, Sheffield, Edimbourg et Glasgow.

Le réseau commercial de National Express est constitué de 2000 points de vente à travers le pays (agences de voyage, offices de tourisme...) dont les trois quarts sont connectés à son système informatique de réservation "EXTRA". Les usagers peuvent également réserver leur billet par téléphone en payant par carte de crédit, ou encore l'acheter auprès du conducteur s'il reste des places dans le véhicule. Alors que, dans les années 70, National Express n'offrait à ses clients qu'un seul type de service, de qualité plutôt médiocre, les usagers se voient aujourd'hui proposer quatre types de services :

-la navette ("Shuttle") : c'est le service proposé pour des distances assez faibles (type Londres-Cambridge ou Leeds-Manchester-Liverpool). Il n'y a pas de réservation (on achète son billet auprès du conducteur). Les véhicules sont équipés de toilettes et le service, relativement bon marché, est assez fréquent.

-le service standard, proposé sur la plupart des lignes de National Express. Le véhicule est équipé de toilettes, s'arrête assez souvent et n'emprunte pas systématiquement l'autoroute.

-le service "Rapide" : c'est le service haut de gamme de National Express. Assuré par des véhicules confortables équipés de toilettes et utilisant au maximum le réseau autoroutier, il n'est proposé que sur certaines destinations au départ ou à destination de Londres. A bord, une hôtesse ou un steward propose rafraîchissements et sandwiches aux passagers.

-le service "Airlink" : c'est le service proposé sur les lignes desservant les aéroports (et notamment sur les lignes reliant plusieurs grandes villes du pays à Heathrow et Gatwick, les deux grands aéroports de Londres).

III.5. Le personnel des autocaristes

Bien qu'il soit difficile de quantifier avec précision ce phénomène (du fait de l'absence d'indicateurs spécifiques à ce marché dans les statistiques, cf § III.2.), il est reconnu que la déréglementation des services express réguliers a entraîné des réductions d'effectifs chez les opérateurs, et notamment chez National Express, qui ont essentiellement concerné les fonctions administratives et d'encadrement. Ces catégories sont également touchées, aujourd'hui, par le processus de concentration que connaît le marché et qui entraîne chez les opérateurs des réorganisations internes ("rationalisations"). Ainsi, après l'acquisition par NEG de Scottish City Link (SCC), en 1993, les services transfrontaliers (Angleterre-Ecosse) des deux opérateurs ont fusionné (ils n'ont plus été exploités que sous le nom "National Express"), de même que les services en assurant la promotion et la commercialisation qui ont été "centralisés" à Birmingham, où se trouve le siège social de National Express Ltd. Cette "centralisation" s'est accompagnée d'une réduction d'effectifs.

III.6. Le rôle des pouvoirs publics

Depuis la mise en application du Transport Act 1980 supprimant les contrôles quantitatifs pesant sur les services express réguliers, le rôle des pouvoirs publics consiste essentiellement à garantir un niveau minimal de sécurité et un fonctionnement concurrentiel du marché.

a) La sécurité

La sécurité des services express réguliers est contrôlée à la source par le Traffic Commissioner (*) lorsque celui-ci délivre à un opérateur une licence appelée "Public Service Vehicle Operator Licence" (introduite par le Public Passenger Vehicle Act 1981). Cette licence, que l'opérateur doit avoir obtenue pour exploiter des services express réguliers, ne lui est accordée que s'il satisfait à un certain nombre de conditions : bonne réputation (il ne doit pas avoir fait l'objet d'un nombre inconsideré de plaintes), bonne situation financière, moyens suffisants pour assurer la maintenance des véhicules. Cette licence a une durée de validité maximale de cinq ans et peut être à tout moment retirée ou suspendue par le Traffic Commissioner pour sanctionner une faute de l'opérateur.

Mais la sécurité des véhicules utilisés par les autocaristes pour assurer leurs services est également vérifiée en permanence par un corps d'inspecteurs du Ministère des

(*) Le Traffic Commissioner (Commissaire aux Transports) est un représentant local du Ministère des Transports (Department of Transport) : il y en a 8 à travers le pays. Chargé de délivrer ou de retirer aux opérateurs leur licence (Public Service Vehicle Operator Licence) et d'enregistrer les services "locaux", il participe également au contrôle du niveau de sécurité des véhicules.

Transports : le "Vehicle Inspectorate". Ceux-ci contrôlent en effet une fois par an tous les véhicules assurant des services express réguliers. L'opérateur reçoit un certificat pour chaque véhicule conforme aux normes de sécurité. Les véhicules peuvent également être contrôlés à tout instant (qu'ils se trouvent au dépôt ou en service) par les inspecteurs. Si un véhicule s'avère être non conforme aux normes de sécurité, les inspecteurs peuvent prendre deux types de décision : ou bien le risque encouru par les passagers est important, et dans ce cas le véhicule est immobilisé et ne peut plus repartir, ou bien le défaut constaté est mineur et dans ce cas les inspecteurs donnent dix jours à l'opérateur pour se mettre en conformité avec la loi. Les défauts constatés sur les véhicules d'un opérateur sont signalés au Traffic Commissioner compétent. Celui-ci, après enquête, peut sanctionner l'opérateur de différentes manières : cela va du simple avertissement au retrait pur et simple de sa licence.

Les opérateurs sont plus généralement soumis à la législation sociale (temps de conduite et durées de repos pour les conducteurs) et aux lois régissant la circulation routière. Dans ce dernier domaine, un renforcement récent de la législation pourrait bien avoir des répercussions sur la concurrence intermodale entre le rail et l'autocar. En premier lieu, conformément à une directive européenne, une limitation de vitesse à 65 miles par heure (104 km/h) pour les autocars, contre 70 miles par heure (112 km/h) actuellement, va progressivement être introduite entre 1994 et 1996. National Express a calculé que cette mesure augmenterait en moyenne les temps de parcours réalisés par ses services Londres-Edimbourg/Glasgow de 40 minutes (cf le rapport de la Monopolies and Mergers Commission, § 3.88). Par ailleurs, un projet actuellement à l'étude envisage d'interdire aux autocars de rouler sur la voie la plus rapide des autoroutes. Cette mesure limiterait en pratique la vitesse des autocars à 56 miles par heure (90 km/h) car c'est la vitesse maximale autorisée pour les poids lourds, eux aussi bannis de la voie la plus rapide et que les autocars ne pourraient plus dépasser.

b) La libre concurrence

La législation britannique en matière de concurrence dérive principalement du Fair Trading Act 1973. Cette loi confie le contrôle du fonctionnement concurrentiel des marchés à trois institutions : l'Office of Fair Trading (OFT, office de la libre concurrence) représenté par son directeur, le Director General of Fair Trading; le Department of Trade and Industry (DTI, ministère du commerce et de l'industrie), représenté par le Secretary of State for Trade and Industry (secrétaire d'Etat au commerce et à l'industrie); et la Monopolies and Mergers Commission (MMC, commission des fusions et monopoles).

Le rôle du Director General of Fair Trading consiste principalement à identifier les situations de monopole et à décider des actions qui doivent être entreprises du fait de ces situations. D'après la loi, il existe une situation de monopole si une seule entreprise (scale monopoly) ou bien un groupe d'entreprises dont le comportement (par exemple la pratique d'accords tacites) se traduit par une limitation de la concurrence (complex monopoly), accapare 25% ou plus de l'offre d'un produit ou service au Royaume-Uni ou dans une partie du Royaume-Uni.

Si le Director General of Fair Trading pense avoir identifié une situation de monopôle et si cette situation a fait l'objet d'un certain nombre de plaintes émanant de consommateurs ou de concurrents, il peut demander à la Monopolies and Mergers Commission de faire une enquête. Celle-ci doit établir s'il existe en effet une situation de monopôle (en évaluant les parts de marché des différentes entreprises) et si celle-ci est de nature à nuire à l'intérêt public. Si c'est le cas, elle peut faire un certain nombre de recommandations sur la façon de remédier à ces effets pervers. Cet "intérêt public" est défini par un certain nombre de principes que la MMC doit avoir à l'esprit lorsqu'elle analyse les conséquences d'une situation de monopole :

-la promotion et la pérennité d'un fonctionnement concurrentiel effectif du marché

-la protection des intérêts du consommateur en termes de prix, de diversité et de qualité des produits et services proposés

-l'incitation à la réduction des coûts et à l'innovation technologique par le développement de la concurrence

-le maintien (à un niveau acceptable) de l'emploi.

Les conclusions de la MMC sont réunies dans un rapport remis au Secretary of State for Trade and Industry qui est ensuite (après consultation du Director General of Fair Trading) rendu public.

Le Secretary of State for Trade and Industry prend alors les décisions qu'il croit nécessaires au vu des conclusions de la MMC. Il a le pouvoir de les imposer aux entreprises concernées mais en pratique, il demande au Director General of Fair Trading de négocier avec elles un engagement écrit (les entreprises s'engagent solennellement à ne pas se comporter de telle ou telle manière). Ces engagements ont une valeur contractuelle et permettent à des tiers de faire valoir leurs droits.

Ce dispositif a été complété par le Competition Act 1980 et le Deregulation and Contracting Out Act 1994, qui ont introduit de nouvelles procédures, élargissant les compétences du Director General of Fair Trading et lui permettant d'enquêter plus rapidement.

La procédure décrite plus haut est parfois critiquée, notamment en raison du manque de moyens juridiques mis à la disposition de ces institutions pour obtenir des informations sur le marché. Ainsi, ni l'Office of Fair Trading ni la Monopolies and Mergers Commission n'ont le droit de procéder à des perquisitions, si bien que leur travail dépend en partie du bon vouloir des entreprises sur lesquelles ils enquêtent.

Pour donner un exemple, l'acquisition par National Express Group de Saltire Holdings Limited (donc également de Scottish Citylink) en mai 1993 a fait l'objet d'un rapport de la Monopolies and Mergers Commission : "National Express Group PLC and Saltire Holdings Ltd-A report on the merger situation", Février 1994. Dans ses conclusions, la commission estime que la "fusion" des services transfrontaliers (Londres-Ecosse) de National Express et de SCC n'a pas porté atteinte aux intérêts des usagers puisque ceux-ci disposent toujours du choix entre l'autocar et le train sur ces relations et que la concurrence entre ces deux modes garantit le maintien des tarifs à un niveau raisonnable. En ce qui concerne les services express réguliers internes à l'Ecosse, elle constate un faible degré de concurrence (le train ne représente pas une véritable alternative à l'autocar du fait de la géographie du réseau ferroviaire écossais et de ses performances plutôt médiocres en termes de temps de parcours) mais rappelle que cette situation prévalait avant l'acquisition par NEG de Saltire Holdings Ltd et qu'elle n'en est pas une conséquence.

III.7. Les usagers

Ce paragraphe présente les grandes caractéristiques de la clientèle des services express réguliers.

a) Age

Le tableau 9 donne la répartition par tranche d'âge de la clientèle des services express réguliers (d'après un sondage effectué à Victoria Coach Station en 1993 et 1994).

Tranche d'âge	Pourcentage
Moins de 25 ans	38,4
25-54 ans	42,6
Plus de 55 ans	19

Tableau 9 : Répartition par tranche d'âge de la clientèle des services express réguliers
(Source : "Victoria Coach Station Tracking Study 1994-1995", sondage réalisé auprès de 2093 personnes en 1993 et 1994).

La forte proportion de jeunes et de personnes âgées, par comparaison avec d'autres modes de transport (que l'on retrouve également dans l'étude sur la répartition par type d'emploi qui donne 27,1% d'étudiants et 13,3% de retraités), caractérise la clientèle des services express réguliers. Les jeunes sont attirés par les tarifs relativement bas (par rapport au rail) pratiqués par les autocaristes. Les personnes âgées sont séduites par la convivialité de ce mode de transport et par sa commodité : elles n'ont pas besoin, comme dans une gare ferroviaire, de descendre puis de remonter des escaliers pour accéder au véhicule, et leurs bagages sont chargés directement par le conducteur de l'autocar dans la soute du véhicule. La politique tarifaire de National Express a d'ailleurs pour but de séduire ces deux types de clients : des cartes de réduction pour les plus de 60 ans, les moins de 26 ans et les étudiants à temps plein leur permettent d'obtenir des tarifs inférieurs en moyenne de 30% aux tarifs normaux.

b) Sexe

La clientèle des services express réguliers est caractérisée par une forte représentation des femmes, comme le montre le tableau 10. Cela s'explique notamment par le fait que l'alternative représentée par la voiture particulière est d'un accès en général moins facile pour les femmes que pour les hommes.

Sexe	Pourcentage
Homme	44,3
Femme	55,7

Tableau 10 : Répartition par sexe de la clientèle des services express réguliers
(Source : "Victoria Coach Station Tracking Study 1994-1995", enquête réalisée auprès de 2095 personnes en 1993 et 1994).

c) Motifs de déplacement

Le tableau 11 présente les principaux motifs de déplacement qui caractérisent la clientèle des autocaristes.

(voir page suivante)

Motif du voyage	Pourcentage
Visite à la famille ou à des amis	47
Trajet domicile-travail	11
Voyage d'affaires	1,6
Courses, démarches administratives	7,9
Excursion d'une journée	3,5
Vacances	22,2
Autre motif lié aux loisirs	4,6
Retour au domicile	2,2

Tableau 11 : Motifs de déplacement des usagers des services express réguliers (Source : "Victoria Coach Station Tracking Study 1994-1995", sondage réalisé auprès de 2100 personnes en 1993 et 1994).

Comme on pouvait s'y attendre, la clientèle des autocaristes est essentiellement une clientèle de loisirs. Les personnes partant en vacances ou en excursion d'une journée, rendant visite à des amis ou de la famille ou empruntant l'autocar pour tout "autre motif lié aux loisirs" représentent plus des trois quarts du total. La clientèle d'affaires est quasiment négligeable (1,6% seulement). A noter la proportion importante d'usagers (11%) qui empruntent l'autocar pour se rendre à leur lieu de travail ou pour en revenir. Ce mode de transport détient une part significative du marché des migrations alternantes, notamment dans la région de Londres.

d) Catégorie socio-professionnelle

Comme le montre le tableau 12, les usagers des services express réguliers appartiennent en majorité aux franges inférieures de la classe moyenne et aux catégories à faible revenu (ouvriers, travailleurs occasionnels...). Cela s'explique évidemment par la moindre cherté des voyages par autocar par rapport à d'autres modes de transport.

Catégorie socioprofessionnelle	Pourcentage
Cadres supérieurs Chefs d'entreprise Professions libérales	17
Professions intermédiaires Employés	42
Ouvriers Travailleurs occasionnels	35
Autres	6

Tableau 12 : Répartition par catégorie socioprofessionnelle des usagers empruntant les lignes de National Express (Source : Etude de marché réalisée par National Express, 1993).

CONCLUSION

En déréglementant, voici quinze ans, le marché du transport régulier de voyageurs à longue distance par autocar, les pouvoirs publics britanniques s'étaient fixés un certain nombre d'objectifs, le principal d'entre eux étant évidemment d'enrayer le déclin continu que connaissait ce secteur depuis plusieurs décennies. On peut considérer que cet objectif prioritaire a été atteint. Pourtant, le développement de la concurrence, envisagé à l'époque comme le moyen privilégié de parvenir à ce résultat, est resté relativement limité. Quinze ans après la mise en application du Transport Act 1980, l'ancienne compagnie publique (aujourd'hui privatisée) National Express, avec une part de marché de près de 80%, est toujours en position de quasi-monopole. La période de concurrence intensive qui a suivi dans un premier temps la déréglementation, avec le lancement de nouveaux services par les opérateurs indépendants et la guerre des prix qui en a résulté, a fait long feu.

Car l'accès au marché est rendu plus difficile par l'existence d'un certain nombre de barrières d'entrée qui en limitent la contestabilité. Parmi celles-ci, on peut citer le coût élevé, notamment à Londres, des campagnes publicitaires nécessaires à la promotion d'un nouveau service; ou encore la difficulté qu'éprouvent des opérateurs indépendants généralement de petite taille à constituer un véritable réseau de points de vente et d'information destiné à commercialiser leurs services et qui soit susceptible de concurrencer celui de National Express, remarquable par son étendue et son efficacité. L'accès aux gares routières, même s'il n'est plus réservé exclusivement aux véhicules de National Express, comme c'était le cas au début des années 80, pose toujours problème. Enfin, l'expérience malheureuse de certains opérateurs indépendants, balayés du marché après une guerre tarifaire qu'ils ne pouvaient pas soutenir, a un effet dissuasif sur les autocaristes qui auraient l'intention de concurrencer National Express.

Dans ces conditions, les opérateurs qui ont réussi à s'implanter durablement sur le marché ont généralement développé un nombre limité de services, reliant leur région d'origine (où ils étaient auparavant prestataires de services saisonniers, d'excursion ou de location) à Londres, avec une clientèle essentiellement originaire de l'extrémité "provinciale" de leurs lignes. Mais seule National Express peut proposer à ses clients un réseau national de relations par autocar. Ce réseau s'est encore étendu récemment lorsque la compagnie (ou, plus exactement, le groupe dont elle fait partie) a fait l'acquisition, en mai 1993, de Scottish Citylink, le principal opérateur de services réguliers interurbains en Ecosse. Cette acquisition a eu pour effet d'accroître encore le degré de concentration du marché. Mais le groupe National Express, non content de dominer le marché des services express réguliers, mène également une politique de diversification, illustrée par son entrée sur le marché des services de bus et l'acquisition de deux aéroports.

La concurrence des opérateurs indépendants, qui s'est vite essoufflée, ne peut donc suffire à expliquer les mutations qui sont intervenues dans le marché des services express réguliers. En réalité, la déréglementation de ce marché a également modifié la donne en ce qui concerne la concurrence intermodale entre le rail et l'autocar. Pénalisée par la baisse des tarifs de l'autocar et l'amélioration de l'image de marque de ce mode de transport (qui devenait plus rapide et plus confortable), British Rail n'a pas tardé à réagir en introduisant toute une gamme de tarifs réduits. De nouvelles innovations dans les années 80 lui ont permis de reconquérir des parts de marché sur l'autocar. On peut considérer qu'aujourd'hui le rail constitue la principale source de concurrence pour National Express et que ses initiatives en matière de tarifs sont largement conditionnées par celles de British Rail. La concurrence entre le rail et l'autocar devrait être attisée par la privatisation en cours des réseaux de British Rail : National Express aura alors en face d'elle des compagnies ferroviaires a priori plus offensives, mais elle pourrait inversement tirer parti de l'éclatement du réseau ferroviaire qui résulte du processus de privatisation.

En ce qui concerne l'évolution du trafic, la déréglementation a eu des effets plus que satisfaisants : alors que celui-ci n'avait cessé de diminuer depuis la fin des années 50,

il connu au début des années 80 une forte poussée, avant, toutefois, de retomber lentement à partir de 1985. Il est aujourd'hui revenu à un niveau légèrement supérieur à celui d'avant la déréglementation. Les caractéristiques de la clientèle des services express réguliers n'ont pas été modifiées par la déréglementation : les autocars sont toujours fréquentés essentiellement par une clientèle de loisirs, composée avant tout de jeunes et de retraités. Pour les usagers, la déréglementation s'est d'abord traduite par une forte chute des tarifs au début des années 80. Par la suite, la situation s'est un peu compliquée du fait de la différenciation des tarifs ligne par ligne et de la multiplication des niveaux de tarifs. Pour résumer, on peut dire que ceux-ci ont à nouveau augmenté en termes réels, sauf sur les lignes où existe une concurrence intense entre le rail et l'autocar. Les usagers ont également bénéficié d'une amélioration de la qualité de service (réduction des temps de parcours, véhicules équipés de toilettes, sandwiches et boissons servis à bord...). Les grandes villes ont vu leur desserte augmenter tandis que les villes de taille plus modeste ont globalement souffert de la réorganisation du réseau de National Express (suppression de certains points d'arrêt, utilisation du réseau autoroutier, constitution de "hubs"). Toutefois, des innovations récentes permettent à National Express de mieux desservir les villes moyennes situées à proximité d'une autoroute, tout en maintenant des temps de parcours raisonnables.

La déréglementation s'est traduite, pour le personnel des autocaristes, par des réductions d'effectifs limitées, concernant principalement les fonctions administratives et d'encadrement.

Considérant cette première déréglementation comme un succès, les pouvoirs publics ont poursuivi leur politique de libéralisation du transport collectif routier de voyageurs. C'est ainsi que la déréglementation s'est étendue aux services locaux (bus) en dehors de l'agglomération londonienne à partir d'octobre 1986 (conformément aux dispositions du Transport Act 1985). Dans la même optique, en 1994, les filiales de London Transport exploitant des services d'autobus ont été privatisées. Toutefois, le marché des services locaux dans l'agglomération londonienne n'est pas déréglementé : chaque ligne ne peut être exploitée que par un seul opérateur. Sur le marché des services réguliers interurbains, les pouvoirs publics ont cherché à se faire les plus discrets possible. Leur rôle consiste en particulier à s'assurer que les opérateurs présents sur le marché respectent les règles élémentaires de la concurrence. Ils tolèrent la position de quasi-monopole dont jouit National Express, considérant que la compagnie, du fait de la concurrence du rail, se doit de rester innovante et de maintenir ses tarifs à un niveau raisonnable. Les pouvoirs publics interviennent également en définissant (et en imposant) un niveau minimal de sécurité pour le transport de voyageurs par autocar. Il est d'ailleurs intéressant de noter que leur intervention dans ce domaine de la sécurité s'est sensiblement accentuée au cours des années 80 et jusqu'à aujourd'hui; le renforcement des contrôles qualitatifs contrastant avec l'abandon des contrôles quantitatifs. Récemment certaines décisions et certains projets pourraient même avoir des répercussions importantes sur le fonctionnement du marché des services express réguliers. Ainsi, la limitation de la vitesse des autocars, et l'interdiction pour ce type de véhicules d'utiliser la voie la plus rapide des autoroutes, entraîneraient inévitablement une augmentation sensible des temps de parcours et seraient donc une aubaine pour les compagnies ferroviaires.

L'expérience britannique de la déréglementation du transport régulier de voyageurs par autocar à longue distance nous conduit naturellement à faire le point sur la situation française. Le développement du transport par autocar, dans notre pays, est plutôt envisagé comme un moyen de remédier aux carences du réseau ferroviaire (en permettant d'assurer des services là où il n'existe pas de relation ferroviaire) : ces deux modes de transport sont considérés comme complémentaires et non concurrents. Le lancement de lignes régulières d'autocar est subordonné à la signature d'une convention entre l'opérateur et l'Etat (y compris pour les services régionaux et départementaux d'intérêt national). Les pouvoirs publics s'assurent en général, avant de signer ces conventions,

que la mise en service de ces lignes ne nuira pas aux intérêts de la SNCF. Dans ces conditions, il n'existe qu'un faible nombre de lignes régulières d'autocar interrégionales.

Si les pouvoirs publics français décident un jour, à l'instar de leurs homologues britanniques, de libéraliser le transport par autocar et de supprimer (ou d'alléger) les restrictions pesant sur le lancement de lignes régulières par des opérateurs privés, ils devront donc tenir compte des différences importantes qui existent, en termes de conditions initiales, entre les deux pays.

Ainsi, il n'existe pas, en France, de réseau national de lignes régulières d'autocar (exploitées par une seule et même entreprise). Cette situation pourrait faciliter l'implantation d'opérateurs privés et le développement de la concurrence, à l'inverse de ce qui s'est passé en Grande Bretagne où les opérateurs indépendants n'ont pas réussi à ébranler la toute puissance de National Express. Mais elle implique également la construction d'infrastructures (gares routières) qui n'existent pas aujourd'hui et des efforts importants pour promouvoir le transport par autocar, alors que celui-ci ne bénéficie pas d'une bonne image de marque : la tâche sera donc plus difficile pour les opérateurs privés français que pour leurs homologues britanniques, car outre-Manche, l'étendue du réseau de National Express, avec ses nombreuses possibilités de correspondances, avait permis à l'autocar de s'imposer depuis longtemps comme une alternative sérieuse au rail. La concurrence rail-route se pose donc en termes assez différents en France et en Grande Bretagne, d'autant plus que la SNCF dispose d'un atout de poids avec son réseau TGV. Toutefois, comme le notait O. Morellet, de l'INRETS, dans son intervention à la conférence internationale sur la déréglementation du transport routier, en novembre 1988 (Road Transport Deregulation-Experience, Evaluation, Research-"Assessing train-coach complementarity in the French transport context"), il existe des relations (par exemple Aix en Provence-Cannes/Nice) sur lesquelles l'autocar peut l'emporter sur le rail à la fois en termes de tarifs et de temps de parcours et sur lesquelles il est capable de générer un trafic significatif.

Enfin, même si cela fait plusieurs années que ce sujet est d'actualité, le cabotage routier, qui permettrait à des opérateurs originaires d'un Etat membre de l'Union Européenne d'exploiter une ligne intérieure française prolongeant une ligne internationale, est inscrit dans le Traité de Rome et finira donc par voir le jour. Le groupe National Express pourrait bien profiter de ces nouvelles opportunités : avec l'acquisition d'Eurolines Nederland (l'opérateur néerlandais participant au réseau européen de liaisons internationales par autocar "Eurolines"), il a en effet montré qu'il ne perdait pas de vue le continent européen...

BIBLIOGRAPHIE

Accent Marketing and Research Ltd (1995), *Victoria Coach Station Tracking Study 1994-1995*.

A.J. Barton et J.T. Everest (1984), *Express coach services in the three years following the 1980 Transport Act*, Transport and Road Research Laboratory, Department of Transport.

Sir Bryan Carsberg, Director General of Fair Trading (1995), *Memorandum to the Trade and Industry Committee*, Office of Fair Trading.

A.K. Cross et R.P. Kilvington (1985), *Deregulation of inter-city coach services in Britain*, Transport Reviews, vol. 5, n° 3, pp 225-245.

Department of Transport (1994), *Transport Statistics Great Britain 1994*, HMSO.

Department of Transport (1985), *Transport Statistics Great Britain 1974-1984*, HMSO.

P. Doby (1988), *La déréglementation du transport par autocar en Grande Bretagne*, OEST.

International Conference on Road Transport Deregulation : Experience, Evaluation, Research (novembre 1988), *Actes de la conférence de Paris*, OCDE et INRETS, et plus particulièrement : O. Morellet (INRETS), *Assessing train-coach complementarity in the French transport context*.

Monopolies and Mergers Commission (1994), *National Express Group PLC and Saltire Holdings Ltd : a report on the merger situation*, HMSO.

National Express (1994-1995), *Fact Sheets n° 2,3,4*.

E. Quinet, H. Callamand, J.M. Deplaix (1990), *Commission des Communautés Européennes : Les règles nationales applicables aux transports de voyageurs par route dans les douze états membres*, Réseau Conseil.

E. Quinet (1990), *Analyse économique des Transports*, Paris, Presses Universitaires de France.

D.K. Robbins et P.R. White (1986), *The experience of express coach deregulation in Great Britain*, Transportation 13 (4), pp 339-364.

ANNEXES

ANNEXE 2 : CONTACTS EN GRANDE BRETAGNE

ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX	UNIVERSITY OF WESTMINSTER Université 34 Marylebone Road, London Mr Peter WHITE (Professor/Transport) 19-44-171-911-50-00 19-44-171-911-50-57
ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX	UNIVERSITY OF CENTRAL ENGLAND Université Perry Barr, Birmingham B42 2SU Mr John HIBBS (Professor/Transport) 19-44-121-331-52-18 19-44-121-331-63-66
ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX	NATIONAL EXPRESS Compagnie d'autocars 4 Vicarage Road, Edgbaston, Birmingham B15 3ES Mr Stuart RENDER (Press and PR manager) 19-44-121-625-11-22 19-44-121-456-13-97
ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX	STAGECOACH East London Compagnie d'autobus 16-20 Clements Road, Ilford, Essex IG1 1BA Mr Roger BOWKER (Managing Director) 19-44-181-553-34-20 19-44-181-478-23-15
ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX	BAKERS COACHES Compagnie d'autocars 48 Locking Road, Weston-Super-Mare, Avon BS23 2DN Mr John BAKER (Managing Director) 19-44-193-464-50-11
ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX	BRITISH RAILWAYS Compagnie ferroviaire Euston House, 24 Eversholt Street, London NW1 1DZ Mr Jonathan PUGH (Economic strategy) 19-44-171-320-01-23 19-44-171-922-41-31
ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX	CONFEDERATION OF PASSENGER TRANSPORTS Syndicat d'opérateurs de transport routier de voyageurs Sardinia House, 52 Lincoln's Inn Fields, London WC2A 3LZ Mr Denis FLOWER (Operations Director) 19-44-171-831-75-46 19-44-171-242-00-53

<p>ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX</p>	<p>VICTORIA COACH STATION Gare routière de Londres 164 Buckingham Palace Road, London SW1W 9TP Mr Warwick HILLMAN (Managing director) 19-44-171-730-34-66 19-44-171-730-25-89</p>
<p>ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX</p>	<p>FINANCIAL TIMES Journal 1 Southwark Bridge Road, London Mr Charles BATCHELOR (Transport Correspondent) 19-44-171-873-41-35 19-44-171-873-31-57</p>
<p>ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX</p>	<p>OFFICE OF FAIR TRADING Office de contrôle de la libre concurrence Chancery House, 53 Chancery Lane, London WC2A 1SP Mr KNIGHT (Competition policy/Road and Rail Transport) 19-44-171-269-87-17 19-44-171-269-87-73</p>
<p>ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX</p>	<p>DEPARTMENT OF TRANSPORT Ministère des Transports Great Minster House, 76 Marsham Street, London SW1P 4DR Mr MASON (Division/Buses and coaches) 19-44-171-271-48-21 19-44-171-271-49-58</p>
<p>ORGANISME-ENTREPRISE NATURE ADRESSE INTERLOCUTEUR TEL FAX</p>	<p>NATIONAL FEDERATION OF BUS USERS Association d'usagers 18 Little Southsea Street, Southsea, Hants. PO5 3RS Mrs Caroline CAHM 19-44-170-581-44-93</p>