

# COMMUNIQUE DE PRESSE

Paris et Bruxelles, 9 octobre 2018



## **France et Espagne :** **une concurrence équitable pour les nouveaux services** **ferroviaires « low cost » à grande vitesse :**

Au cours des dernières années, certains opérateurs ferroviaires nationaux ont initié des nouvelles filiales low cost à grande vitesse qui fonctionnent parallèlement à leurs trains à grande vitesse conventionnels. Ouigo de la SNCF a débuté en France en 2013, suivi de « Izy » en 2016. En 2019, Renfe lancera « Eva » en Espagne.

Nous accueillons favorablement les innovations et une tarification ferroviaire abordable. Les opérateurs ferroviaires membres d'ALLRAIL, estiment que les passagers en tireront d'autant plus de bénéfices que cette concurrence est équitable et durable.

Malheureusement, nous n'estimons que ce n'est toujours pas le cas.

1. Les marques Ouigo et Eva ont une longueur d'avance : les marchés intérieurs français et espagnol vont s'ouvrir aux nouveaux entrants indépendants d'ici 2020, au plus tôt.
2. Les opérateurs historiques disposent de grandes flottes de matériel à grande vitesse. Par exemple : La SNCF possède à elle seule près de 500 TGV. Il est bien plus aisé pour une filiale interne de se procurer des trains d'occasion amortis que pour un nouveau venu indépendant qui doit en acheter de nouveaux.
3. Ces filiales internes occupent le terrain dans les gares et les installations d'entretien – Du fait de cet acquis historique, les nouveaux venus devront se contenter de ce qui reste.
4. Ouigo & Izy proposent des tarifs bas tout en étant subventionnés par des opérateurs historiques ayant un niveau d'endettement record<sup>1</sup>. Cela équivaut à une aide d'État et à une distorsion majeure du marché.

Nick Brooks, Secrétaire Général d'ALLRAIL, pose la question suivante : « Les filiales internes à bas prix ne sont-elles pas seulement un moyen d'empêcher les nouveaux venus indépendants d'entrer sur le marché ? »

**Une concurrence équitable génère efficacité et satisfaction client.** Si nous prenons l'exemple de l'Italie, après l'entrée d'Italo (privée) sur le marché de la grande vitesse en 2012, la demande a doublé en 2017<sup>2</sup> avec une augmentation spectaculaire de la qualité de l'opérateur historique. **Ouigo est loin d'avoir eu cet effet en France.**

---

<sup>1</sup> [latribune.fr/entreprises-finance/services/transport-logistique/ouigo-toujours-plus-de-tgv-low-cost-toujours-pas-de-benefices-790066.html](http://latribune.fr/entreprises-finance/services/transport-logistique/ouigo-toujours-plus-de-tgv-low-cost-toujours-pas-de-benefices-790066.html)

<sup>2</sup> [cesisp.unimib.it/en/la-storia-di-italo-e-i-benefici-della-concorrenza-nellalta-velocita-ferroviaria/](http://cesisp.unimib.it/en/la-storia-di-italo-e-i-benefici-della-concorrenza-nellalta-velocita-ferroviaria/)

Pour parvenir à une bonne ouverture du marché, les opérateurs ferroviaires membres d'ALLRAIL demandent ce qui suit :

- Les opérateurs historiques devraient être tenus de louer les trains sous-utilisés à de nouveaux entrants indépendants, afin de stimuler le marché du leasing.
- Bénéficier des mêmes termes et conditions de location que les filiales internes.
- Accès non discriminatoire aux installations de service et de maintenance lourde, conformément à la récente refonte de la directive de l'UE.
- Le non ferrailage : les opérateurs historiques devraient proposer à la location le surplus excédentaire de rames à grande vitesse de 1<sup>ère</sup> génération, en priorité sur les marchés où elles sont homologuées.

Nick Brooks déclare : « Les nouvelles filiales low cost à grande vitesse des opérateurs historiques doivent être considérées comme des aides d'Etats illégales et des barrières à l'entrée pour les nouveaux entrants, ce qui desservira les passagers. »

Contact : Nick Brooks, ALLRAIL asbl, Rue Washington 40, B-1050 Bruxelles, Belgique. Reg nr. 675.784.944  
Email : [info@allrail.eu](mailto:info@allrail.eu) ; Tel : +32 485 832 991 ; Twitter : @ALLRAIL\_EU