

# Avec l'été, s'ouvre la saison des autocars Macron

Libéralisé en août 2015, ce mode de transport ne cesse de se développer

Il s'agit des cars "Macron" et leurs couleurs verte, rouge ou bleue, qui égayent les gares routières, se remarqueront cet été sur nos routes. Respectivement, elles identifient les trois poids lourds que sont Flixbus, Isilines et Ouibus, lesquels se partagent le marché (voir ci-dessous) depuis qu'en 2015 une disposition de "la loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques" a libéré les appétits en simplifiant les modalités du cabotage (c'est-à-dire la possibilité pour des acteurs européens librement organisés, d'ouvrir des lignes interurbaines sur des distances qui doivent dépasser les 100 kilomètres). "Le succès a été immédiat", s'accordent à dire les trois principaux acteurs. Qui



Les compagnies, Flixbus, Ouibus et Isilines-Euroline se partagent le marché en plein essor de ce qui a été nommé "les autocars Macron" / PHOTOMONTAGE LP

**4,3 euros**  
hors taxe, recette pour  
1 passager sur 100 km

pour le reste se montrent d'impitoyables concurrents au travers d'une guerre des dessertes et des prix qui a déjà fait une victime: Mégabus.

Qu'à cela ne tienne, ce nouveau mode de transport est en croissance en raison de sa souplesse saisonnière et de ses prix attractifs, en règle générale de 30% inférieurs à ceux du train. En témoignent les indications livrées par l'Arafer, l'Autorité de régulation des activités ferroviaires et routières. Pour 2016, elle a totalisé plus de 6,2 millions de passagers transportés par une filière qui emploie 2054 personnes, dont 1420 emplois créés depuis la loi Macron d'août 2015. Avant l'été, 204 villes étaient desservies, soit 24 de plus qu'au dernier tri-

mestre de 2016 pour un taux moyen de remplissage des cars de l'ordre de 44%. Cet été, elles seront sans doute bien plus nombreuses encore avec la mise en service de lignes estivales nouvelles.

Bref, la tendance est à la progression, alors même que la recette au passager (4,3 euros hors taxe pour une distance de 100 km) a baissé de 8,5%, relève l'Arafer. "La réactivité des opérateurs sur les prix pratiqués est un élément significatif de leur faculté d'adaptation aux évolutions de la demande, ainsi qu'au paysage concurrentiel".

Quel est le profil des clients des bus? "Des personnes plutôt jeunes mais pas seulement, qui délaissent la voiture pour un mode qui propose une qualité

de transport dans des véhicules dotés de toilettes, climatisés, avec le WiFi et sûrs. C'est le trait marquant. J'ai même jusqu'à dire que le concurrent est Blablacar", répond Yvan Lefranc-Morin au nom de Flixbus France.

"Le point commun entre tous les passagers est qu'ils ont du temps de libre et sont attentifs au budget. Ils privilégient les destinations courtes et apprécient la simplicité du mode de transport et cela se voit à l'occasion de la période estivale qui s'ouvre", complète Hugo Roncal, le directeur général d'Isilines. Puis d'ajouter: "Le car démocratise l'accès au voyage. Une enquête a montré que, sans eux, 900 000 Français n'auraient pas pu partir".

"Le marché du voyage en auto-

car existe réellement. C'est aujourd'hui une certitude que nous vivons tous", conforte Marc Martrette, le directeur des opérations de Ouibus. "Qui plus est, il évolue. Je veux dire qu'au début nos clients étaient surtout des jeunes attirés par le prix et qui économisaient une chambre d'hôtel en voyageant de nuit. Mais aujourd'hui nous voyons des seniors et des familles. Cela ressemble de plus en plus à du tourisme. C'est pour cela que pour nous l'été est devenu crucial. Cette période génère l'essentiel du revenu de l'année".

Autrement dit, la saison des cars Macron qui vient va battre son plein.

Jean-Luc CROZEL

jlcrozel@laprovence-presse.fr

## Provence-Alpes-Côte d'Azur est leur terre d'élection

Qui sont les opérateurs qui sont les acteurs des "cars Macron"? Comment fonctionnent-ils? Une chose est certaine: pour eux, Provence-Alpes-Côte d'Azur est un territoire de choix et Marseille une plateforme d'importance. État des lieux.

### FLIXBUS.

La société gestionnaire des cars verts est née à Munich en 2012. Et c'est en 2015 qu'elle s'est européanisée. Se définissant comme une start-up technologique qui a développé un système d'exploitation sur mesure, elle s'appuie sur des partenaires régionaux. 300 en Europe, dont 60 en France et 4 dans notre région. "Ils opèrent des lignes pour notre compte avec leurs cars, mais à nos couleurs, et gèrent le personnel", résume Yvan Lefranc-Morin. Une mécanique bien huilée qui a fait de Flixbus le leader des cars Macron avec près de 50% du marché et le meilleur taux de remplissage, dit l'Arafer. La compagnie privée, qui dessert habituellement 170 villes dans l'Hexagone, en desservira 210 cet été. Dont 15 en Paca au travers de 26 lignes. Marseille, par où transitent 15 lignes, est ainsi connectée à 50 destinations en France, en Espagne, en Italie, en Allemagne et en Belgique. De quoi s'évader, jusqu'à Barcelone ou Venise par exemple.

### ISILINES-EUROLINES

Les cars rouges, qui ont fait leur apparition durant l'été de 2015 pour desservir un réseau domestique, s'appuient sur Euroline, la filiale transport privé de voyageurs en Europe du groupe Transdev (son actionnaire est la Caisse des Dépôts) pour proposer des escapades hors des frontières. Pas moins de 2 millions de places sont ainsi proposées sur un millier de destinations en Europe (dont 200 en France), avec plus de 55 000 trajets possibles. Point fort: Isi-

**Filiale SNCF - 180 destinations en France**  
Présent dans 13 villes de PACA dont : Marseille Saint-Charles et aéroport, Aix, Nice, Avignon, Toulon, La Ciotat, Arles, Salon et Orange

Quelques bons plans\* :

- La Ciotat et Salon vers Paris : 29 ou 39€
- Arles - Nice : 17€
- Marseille - Millau : 19€
- Avignon - Sète : 9€
- Marseille - Barcelone : 25€

**Filiale Transdev - 200 destinations en France - Présent à Marseille**

Quelques bons plans\* :

- Aix - Paris : 25€
- Marseille - Bordeaux : 5€
- Montpellier - Marseille : 6€

**50 destinations en France - 26 lignes en PACA**  
Dessert 15 villes dont : Marseille, Aix, Aubagne, Orange, Arles et Digne

Quelques bons plans\* :

- Aix - Paris : 25€
- Marseille - Bordeaux : 5€
- Montpellier - Marseille : 6€

\*Prix à partir de

lines-Euroline dispose d'un réseau physique de 1300 points de vente. 20 sont détenus en propre, dont ceux de Marseille et Nice. "La cité phocéenne est pour nous un véritable hub international qui donne accès à l'Italie, à l'Europe de l'Est, l'Espagne et le Maroc. Après Paris, Marseille est notre seconde plateforme", commente Hugo Roncal.

### OUIBUS

La société, filiale du groupe SNCF, est apparue en 2012 sous le nom iDBUS. Pour de-

venir en 2015 Ouibus. Les autocars bleus, pour partie détenus en propriété et pour partie fournis par des partenaires, desservent 220 destinations, dont 180 dans l'Hexagone. Provence-Alpes-Côte d'Azur est pour Ouibus un territoire de choix, d'où une présence dans 13 des principales villes de la région en cette période estivale. "Je dis toujours que nous sommes un apporteur de clients. Depuis que nous avons débuté, plus de 600 000 voyageurs ont été transportés depuis ou vers Paca, ce n'est pas neutre", souligne Marc Martrette.

J.-L.C.