

Car&Bus News

COLLECTIVITÉS

RÉSEAU

ENTREPRISE

INDUSTRIE

LE MAGAZINE DES MOBILITÉS COLLECTIVES

/08

OCTOBRE 25

**CARS ET BUS CHINOIS :
QUELLE PART DE MARCHÉ
EN FRANCE ?**



**LA TURQUIE,
LEADER DANS L'INDUSTRIE
DES CARS ET BUS ?**



**LES GRANDES AMBITIONS
DU NOUVEAU PROPRIÉTAIRE
DE TRANSDEV**



**LES CARS BIHAN,
TRANSPORTEUR DU BOUT DU MONDE**

L'inimitable excellence.

Les autocars de Setra.

Unis par un langage de design prononcé et des
possibilités de configurations individuelles.
Plus d'informations sur www.setra-autocars.fr



The Sign of Excellence.



À LA CROISÉE DES CHEMINS

O
T
I
D
E

Cette édition 2025 du salon Busworld restera peut-être dans les mémoires des spécialistes du secteur des transports publics comme un tournant historique. Dans un contexte réglementaire européen, toujours farouchement obnubilé par l'électrification massive des usages, les visiteurs curieux vont pouvoir découvrir comment l'offre de véhicules à batteries s'élargit aujourd'hui massivement au domaine de l'autocar après avoir fait ses armes dans les réseaux urbains. Une vague qui semble pour l'instant irrésistible, et sur laquelle surfent en majesté la plupart des industriels chinois. Industriels dont on pourra d'ailleurs admirer pour certains un savoir-faire désormais clairement comparable à celui de leurs concurrents européens. Si les constructeurs et équipementiers semblent désormais peu ou prou dans les starting-blocks pour répondre aux attentes du législateur, il reste toutefois une inconnue - de taille - dans l'équation de cette transition énergétique. En effet, comme dans l'automobile, qui vit une période particulièrement difficile, les clients auront-ils les ressources nécessaires pour absorber les surcoûts de cette transition technologique. Aux vues de l'état des finances de notre pays et de ses collectivités, il est désormais permis d'en douter. Bien malin qui peut donc aujourd'hui prédire l'évolution du marché qui nous intéresse ici.

Pierre Cossard,
Directeur de la rédaction



06



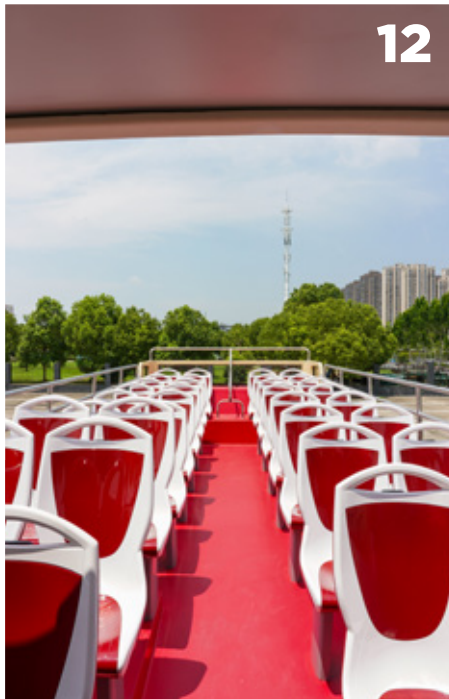
34



44



12



16



/08



30



52



46



SOMMAIRE



40



Directeur de Publication
Yann Saint Denis

Directeur de la rédaction
Pierre Cossard

Directrice Commerciale
Laurence Fournet

Ont contribué à ce numéro
Olivier Meyer
Marc Fresso

Direction artistique et création
David Derolez

Graphistes et Maquettistes
Anna Chaldjian
Alice Girard

Imprimeur
Printteam
ZAC Km Delta - 510 rue Etienne Lenoir
30900 Nîmes.

Car & Bus News,
un magazine édité par :
Les Clés de la Comm
56 Bd de Picpus - 75012 Paris.

Parution : octobre 2025
Dépôt légal : octobre 2025

INDUSTRIE

Cars et bus chinois : quelle part de marché en France ?	06
JAC Motors, un nouveau challenger venu d'Asie	12
Le Scania Touring HD au banc d'essai	16
La Turquie, leader dans l'industrie des bus et cars ?	22
Otokar, leader du marché turc	30

ENTREPRISE

Ingérop, l'ingénierie au service de la mobilité	34
Les Cars Bihan, transporteur du bout du monde	40

TRIBUNE

Transports scolaires : le Plan JOANA et les technologies au service de la sécurité de nos enfants	44
--	-----------

ENTREPRISE

Les grandes ambitions du nouveau propriétaire de Transdev	46
Agora Formations, une pédagogie renversante	52



Cars et bus chinois : quelle part de marché en France ?

TEXTES : OLIVIER MEYER TRANSBUS.ORG

Il y a 16 ans, le premier autocar importé de Chine était immatriculé en France : un modèle King Long à moteur diesel de 9 mètres de long appelé XMQ 6900 et renommé Fortem par son distributeur français, la société vendéenne Hervouet Corporate Industry (HCI). Depuis, les modèles proposés ont considérablement évolué aussi bien au niveau de la qualité que des motorisations proposées. Certains constructeurs chinois ont créé leurs propres filiales pour distribuer eux-mêmes les véhicules, d'autres ont des accords avec des revendeurs français.



Leur stratégie commerciale en France est différente de celle des constructeurs européens. Les industriels chinois n'étaient pas présents aux deux derniers salons professionnels (Autocar Expo Lyon 2024 et les Journées AGIR 2025 à Reims). En revanche, leur présence a été remarquée au salon UITP Summit 2025 à Hambourg (Allemagne). Plusieurs d'entre-eux vont participer en octobre prochain au salon Busworld Europe à Bruxelles. De fait, les importations de bus et cars chinois connaissent en France une évolution très variable d'une année à l'autre.

Le cap des 1 000 véhicules dépassé

Les importations en France de bus et cars chinois varient de quelques dizaines à un peu moins de 150 exemplaires par an. Désormais plus de 1 000 bus et cars produits en Chine ont été immatriculés en France, un chiffre auquel il faut ajouter près de 500 autocars assemblés en Chine sur un châssis Scania. Au total, sur les dix dernières années, la part de marché des constructeurs chinois est de moins de 2 % en France.

À noter que les acheteurs de ces véhicules chinois sont quasi exclusivement des transporteurs privés. En quinze ans, les collectivités locales ont acheté seulement une quarantaine de véhicules fabriqués en Chine (hors modèles commercialisés par Scania).

La part de marché des constructeurs chinois reste donc à ce jour très marginale en France, mais leur grande capacité de production de véhicules électriques pourrait avoir des conséquences sur l'industrie européenne.

Dans le transport urbain, les gammes proposées par les constructeurs chinois étaient jusque-là peu adaptées à la demande du marché hexagonal (pas de bus au gaz par exemple). Mais désormais, la demande de bus électriques à batteries augmente ; les bus chinois pourraient trouver une place dans les parcs français. Toutefois, l'accès au marché français va nécessiter pour ces constructeurs de renforcer les partenariats ou bien d'effectuer des investissements supplémentaires afin de développer le service après-vente et la distribution de pièces détachées.

Le retour de King Long

Le négociant HCI a importé en France les autocars King Long durant 6 ans. Au total, plus de 260 autocars King Long neufs ont été immatriculés jusqu'en 2015. Le constructeur King Long est de retour sur le marché français en 2025 avec un nouveau distributeur : trois modèles d'autocars King Long à motorisation diesel sont commercialisés par Omnica en France depuis cette année. Il s'agit du King Long C10 (43 places), du King Long U12 (55 places, moteur Cummins de 400 ch couplé à une boîte automatique ZF) et du King Long U13 (59 places, même chaîne cinématique).



“

... Au total, sur les dix dernières années, la part de marché des constructeurs chinois est de moins de 2 % en France.



Higer Bus, une stratégie à plusieurs facettes

En 2010, le constructeur européen Scania débute une coopération avec l'industriel chinois Higer Bus. L'entreprise va réaliser la carrosserie de châssis d'autocars Scania. Trois modèles sont commercialisés : un autocar diesel scolaire (le modèle A30), un autocar de tourisme (modèle Touring HD) et un autocar interurbain au gaz naturel, le Fencer 6 CNG.

Le premier modèle aura un succès limité, avec seulement un peu plus de 160 exemplaires en 9 ans.

Le Touring HD est un car de tourisme disponible en trois longueurs. En France, il vient de passer le cap des 250 exemplaires ; il est disponible en option en motorisation B100 exclusif. Scania propose aussi une variante avec une motorisation gaz naturel et des réservoirs de GNL.

Le Fencer 6 CNG, autocar « scolaire et ligne » de 63 places est arrivé en 2022. Depuis mars 2025, l'autocar Fencer 6 CNG en version scolaire est référencé par la CATP (accord-cadre de deux ans).

Higer produit aussi un autobus électrique, le Fencer F1 Integral EV. Ce modèle avait été dévoilé lors du salon Busworld 2023. Un exemplaire de démonstration est en test par Scania France.

La société vendéenne Atlantic Autocars (groupe Fast) est devenue cette année distributeur des autocars électriques Higer. Un autocar à batteries de 13 mètres de long avec 63 places assises sera commercialisé en France.

Yutong, leader du marché

En 2012, le négociant français Dietrich Carebus se lance dans l'importation de véhicules de transport en commun de personnes de la marque Yutong. Durant 8 ans, près de 630 bus et cars auront été livrés en France dont les premiers modèles électriques à batteries.

Depuis, le constructeur Yutong a créé sa propre filiale en France et a importé plus de 130 autocars, principalement des cars électriques à batteries Yutong ICe 12. Ce modèle est actuellement le leader en France sur le marché de l'autocar électrique à batteries.



Ces derniers mois, plusieurs nouveaux modèles électriques Yutong sont arrivés en France. Le minibus E7S, au design futuriste, est adapté aux navettes urbaines. Il mesure 7 mètres de long et peut transporter jusqu'à 30 passagers dont 10 assis. Il est équipé d'une batterie de 134 kWh. Les passagers accèdent à bord avec la porte double positionnée dans l'empattement. Le midibus E9, de près de 9 mètres de long, est équipé de 255,48 kWh de batteries LFP fournies par CATL. Sa capacité est de 62 passagers (assis et debout). La gamme Yutong comprend aussi des autobus électriques à plancher bas de 10 à 18 mètres.

Le constructeur Yutong va également livrer en France plusieurs exemplaires de son nouveau modèle d'autocar électrique à batteries IC12E. L'autonomie de ce véhicule

est annoncée pouvant atteindre jusqu'à 610 kilomètres avec des batteries d'une capacité de 465,99 kWh. Cet autocar est aussi commercialisé avec une capacité de batteries plus réduite (399,92 kWh). Le constructeur indique que les batteries sont prévues pour durer 15 ans et 1,5 million de kilomètres. La structure en acier de l'autocar est conçue pour pouvoir parcourir jusqu'à 2 millions de kilomètres, elle est traitée contre la corrosion pour 15 ans. Le système IoV (Internet of Vehicles) permet une mise à jour à distance du système informatique embarqué. Le design de la face avant, avec des feux verticaux, est en partie inspirée de celle de l'autobus Yutong U12 lancé en 2019. Enfin, la rétrovision est assurée par des caméras.



“ La part de marché des constructeurs chinois reste donc à ce jour très marginale en France, mais leur grande capacité de production de véhicules électriques pourrait avoir des conséquences sur l'industrie européenne. ”

ANKAI



Ankai se positionne sur un marché de niche

En 2014, les véhicules du constructeur chinois Ankai arrivent en France. Il s'agit d'autobus diesel à impériale. À partir de 2017, les véhicules livrés sont électriques. La société Les Cars Rouges est l'unique exploitant des autobus Ankai sur ce segment de marché très spécifique, avec désormais 25 bus en circulation aux couleurs de Big Bus Paris. Ces autobus sont équipés d'une batterie de 314 kWh qui alimente un moteur électrique ZF. D'une longueur de 12 mètres, ils sont trois essieux.



BYD B12

BYD modifie sa stratégie

En 2018, le constructeur de bus et cars électriques BYD arrive en France avec sa propre filiale : BYD France. L'ambition est grande, un site ouvre dans l'Oise pour produire à terme des véhicules. Quatre ans plus tard seulement une vingtaine de véhicules ont été immatriculés. Le site de Beauvais est fermé. La société se recentre sur les véhicules légers électriques et hybrides. Néanmoins BYD reste présent en Europe avec une usine en Hongrie. BYD commercialise aussi ses châssis à des carrossiers européens comme Castrosua ou UNVI.

En 2024, UNVI a produit une série de 16 autocars électriques à étage pour Keolis Alpes Maritimes. Cette année BYD à l'UITP Summit à Hambourg deux véhicules électriques à batteries. Le nouvel autocar électrique low-entry B13.b Intercity (batteries de 476 à 560 kWh) et un autobus de 12 mètres de long à plancher bas, le B12.b.



ZHONGTONG BUS

Zhongtong Bus arrive en Europe

Un modèle du constructeur Zhongtong Bus est désormais disponible depuis peu en France. Il s'agit d'un minibus électrique importé en Europe par la société Altas Auto (Lituanie) et distribué en France par BG Motor Group. L'Altas Novus City V7 avait été présenté au salon Busworld 2023. Ce minibus peut transporter jusqu'à 35 passagers. L'autonomie annoncée est de 300 kilomètres. La garantie des batteries est de 10 ans ou 900 000 kilomètres.

Fin 2023, le constructeur chinois a ouvert une filiale en Allemagne, Zhongtong Bus Europe GmbH.

En plus des véhicules des constructeurs cités ci-dessus, d'autres bus et cars assemblés en Chine circulent en France. Il s'agit des autobus électriques Ebusco en cours de livraison à Rouen qui sont partiellement produits en Chine, mais aussi d'un autobus électrique CRRC équipé d'un système de conduite autonome testé par la RATP, d'un midibus CRRC circulant sur une ligne du réseau GPSO en Île-de-France ou bien encore du minibus électrique W-Smile produit en Chine par Wisdom Motor et commercialisé par Omnica.

Les offres immanquables !



En partenariat avec  **EDF**



e-JEST

In cooperation with  

Produit
sélectionné par 

Référencé
CENTRALE D'ACHAT
DU TRANSPORT PUBLIC

À partir de **2 985 € HT/mois***,
avec **65 800 € d'aide CEE déduite***
Votre navette électrique e-JEST, climatisée, 88 kW,
21 places + UFR, avec sa borne de recharge,
full garantie 4 ans pour 30 000 km/an.
Livraison 2025**



e-ATAK

In cooperation with  

À partir de **4 595 € HT/mois***,
avec **65 800 € d'aide CEE déduite***
Votre midibus électrique e-ATAK, 52 places + UFR,
climatisé, 220 kWh, avec borne de recharge,
full garantie 4 ans pour 30 000 km/an.
Livraison 2025**



e-ATA¹²

À partir de **6 680 € HT/mois***,
avec **93 780 € d'aide CEE déduite***
Votre autobus électrique e-ATA 12 m, climatisé,
batterie LFP 449 kWh, avec borne de recharge,
full garantie 4 ans pour 30 000 km/an.
Livraison 2025**



**Contactez-nous pour un devis
personnalisé au 06 34 54 76 68**

*Mensualité pour une agglomération de < 250 000 habitants en
LLD sur 60 mois après déduction de la prime CEE avec full garantie
48 mois (véhicule et batteries) et sous réserve d'accord par nos
partenaires financiers.

**Dans la limite du stock disponible



LE DOUBLE ÉTAGE ÉLECTRIQUE D'ANKAI



JAC Motors, un nouveau challenger venu d'Asie

L'électrification des transports voulue par l'Union européenne n'en finit pas de donner des ailes aux industriels chinois, qui ont vu dans cette évolution à marche forcée l'ouverture d'un marché idéal pour une technologie dont ils maîtrisent aujourd'hui presque toute la chaîne de valeurs. JAC Motors, déjà connu pour sa gamme de poids lourds électriques, arrive aujourd'hui sur le marché du transport collectif. Rencontre avec Julien Bahri, directeur général chez Tekauto - JAC Motors France, importateur exclusif du groupe chinois JAC Motors, spécialisé dans les véhicules électriques.

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD



Car & Bus News : Expliquez-nous la genèse de l'arrivée de JAC Motors sur le marché européen des véhicules de transport collectif ?

Julien Bahri : J'ai rejoint Tekauto en novembre 2023, et il se trouve qu'une des filiales du groupe JAC, que nous importons en Europe, est spécialisée dans la production de véhicules de transport collectif. ANKAÏ, puisqu'il s'agit de cette marque, est d'ailleurs connue dans l'Hexagone pour les autobus double-étage électriques qui sont déjà exploités par plusieurs entreprises spécialisées dans les city-tours. Il se trouve que stratégiquement, Tekauto souhaite importer sur le Vieux Continent certains modèles de la gamme ANKAÏ, un projet auquel nous nous sommes attelés depuis un an. Nous avons ouvert deux filiales : Tekauto Benelux BV au Pays Bas et Tekauto Italia srl en Italie avec un directeur de filiale qui a pour mission de développer le business. Il y a également un Responsable commercial France qui rejoint l'équipe. L'ensemble de ces personnes et la stratégie seront annoncés plus en détails avant Busworld.

CBN : Vous présentez les premiers modèles de cette nouvelle offre à l'occasion de Busworld, de quoi sera faite cette nouvelle gamme sur le marché ?

JB : Le premier véhicule que nous proposerons sera un minibus électrique de 6m sur lequel nous avons beaucoup travaillé avec le constructeur pour l'adapter au marché européen. Nous disposerons donc déjà de trois véhicules dans notre catalogue, puisque, au-delà du minibus de 6m, nous aurons aussi le double-étage électrique, ainsi qu'un bus d'aéroport. Nous sommes par ailleurs en train de constituer les équipes commerciales qui auront vocation à le proposer au marché en France, en Allemagne, en Italie et au Benelux. Cinq véhicules seront mis à leur disposition pour mettre en place une campagne d'essais dans chacun de ces secteurs.





CBN : Comment allez-vous justement organiser cette commercialisation ?

JB : Nous avons en fait décidé de créer une nouvelle marque, Urbanoe, qui sera déclinée en quatre familles dès 2026. En substance, nous proposerons une gamme Urbanoe City, avec justement le premier urbain qui sera le City6. Nous développerons aussi Urbanoe Tour qui proposera des solutions pour les liaisons interurbaines, Urbanoe Vista, qui concernera les véhicules dits spéciaux comme le double-étage électrique, et Urbanoe Move, qui regroupera toutes nos offres de service comme par exemple les infrastructures de recharge. Dans le futur proche, nous prévoyons de sortir deux nouveautés chaque année, en ciblant surtout les marchés de niche.

“

Tekauto souhaite importer sur le Vieux Continent certains modèles de la gamme ANKAİ, un projet auquel nous nous sommes attelés depuis un an

CBN : Concernant le minibus Urbanoe City 6, vous arrivez sur un marché très concurrentiel, de quels atouts pensez-vous pouvoir bénéficier ?

JB : Je pense que nous allons proposer avec ce véhicule un rapport qualité/prix imbattable sur ce marché. Par ailleurs, ce minibus disposera de 127 kWh en toiture, ce qui lui donnera une autonomie imbattable, et cela avec des délais de livraison que nous pensons pouvoir contraindre à 4 ou 5 mois. Je pense donc que notre offre sera à la hauteur des attentes des opérateurs concernés par ce type de modèles.

CBN : Comme pour tout nouveau venu sur ce marché, vous allez vous heurter aux interrogations des professionnels quant au service-après-vente, comment allez-vous pallier cette inquiétude ?

JB : Nous avons d'ores et déjà lancé un programme de formation dans une grande partie du réseau JAC Motors qui couvre déjà une bonne part du territoire français. Nous pourrions donc répondre aux attentes des opérateurs en cas de besoin.

L'AVENIR
DE VOTRE ENTREPRISE
EST EN ROUTE



Gestion commerciale
Exploitation
Prépaye
Atelier
Aide à la décision
Mobilité Connectée

Retrouvez-nous
sur nos stands

BUSWORLD : 647
RNTP : 46 A

www.abc-informatique.com
info@abc-informatique.com
04 75 86 10 20



LE TOURING HD TESTÉ PAR CAR & BUS NEWS ÉTAIT ÉQUIPÉ DU MOTEUR DE 360 CH (COMPATIBLE B100 ET HVO) ET DANS UNE CONFIGURATION TOURISME, AVEC 53 SIÈGES ET DES TOILETTES DANS L'EMMARCHEMENT MÉDIAN.



Le Scania Touring HD au banc d'essai

TEXTES : PIERRE COSSARD

L'autocar Scania Touring HD est loin d'être un inconnu des opérateurs de transport. Développé sur une base suédoise et carrossé par l'industriel chinois Higer, il s'est commercialisé à hauteur de 70 exemplaires cette année, et Scania France affiche des ambitions pour ce modèle, à hauteur d'une centaine d'immatriculations en 2026.

Le Touring est un autocar produit par Scania en coopération avec le constructeur chinois Higer, au même titre que la série des Fencer. L'industriel suédois produit les châssis motorisés qui sont ensuite envoyés en Chine où Higer assemble les caisses. Une fois l'autocar terminé, il est ré-exporté vers l'Europe. Lancé il y a désormais une dizaine d'années, la version HD destinée au tourisme et à certains services interurbains a été mise pour la première fois en circulation dans l'Hexagone par Transdev, qui l'a utilisée à compter de 2015 sur ses lignes d'autocars longue distance isilines, avant que ces dernières ne s'arrêtent. En 2024, Scania a lancé la commercialisation d'une version équipée d'un moteur fonctionnant au gaz naturel liquéfié (LBG/LNG) avec une motorisation de 13 litres développant 410 ch (302 kW). Cette version, le Touring GNL, a d'ailleurs reçu le prix Sustainable Bus Award 2025. La même année, Scania a proposé une version pouvant fonctionner exclusivement avec le biocarburant B100. Le véhicule testé par *Car & Bus News* est toutefois équipé de la motorisation diesel DC09 141 développant 360ch et « seulement » compatible B100 et HVO.

Un autocar bien né ?

Le Touring HD est donc un véhicule parfaitement en ligne avec la stratégie de Scania, qui se concentre désormais sur la production de châssis, et laisse à des carrossiers partenaires (Higer dans le cas qui nous intéresse, mais aussi Irizar) le soin de construire les autocars à partir de ses bases. Lancé il y a quelques années maintenant, le Touring n'a pour l'instant pas fait l'objet d'un facelift, et ne surprendra donc pas les opérateurs, qui le connaissent déjà pour la plupart. En revanche, cette longévité dans la forme est sans doute le signe que sa conception de départ fut plutôt bien pensée. Ses lignes sont classiques, et si la face avant pourrait peut-être faire l'objet d'une modification pour s'adapter aux tendances du moment, le parebrise incliné donne une excellente visibilité vers l'avant au conducteur et aux premiers rangs des passagers. Les flancs du véhicule sont aussi d'un grand classicisme avec le choix de panneaux modulaires - bienvenus en matière de réparation - et de nombreuses trappes d'accès, notamment aux soutes traversantes de 10 m³, qui permettent entretien et contrôles de façon particulièrement facile. Ajouter à cette construction très conservatrice des baies vitrées (double vitrage de série) de bonne taille, et le Touring HD apparaît comme un autocar dont les opérateurs maîtriseraient parfaitement le fonctionnement et l'usage. Ajoutez à cela un rapport qualité/prix favorable dans le contexte du moment, et l'on comprend pourquoi Scania envisage de commercialiser une centaine de Touring HD sur l'exercice à venir.



“

Le Touring HD est donc un véhicule parfaitement en ligne avec la stratégie de Scania, qui se concentre désormais sur la production de châssis, et laisse à des carrossiers partenaires le soin de construire les autocars à partir de ses bases.



L'AUTOCAR BÉNÉFICIE D'UNE ARCHITECTURE ON NE PEUT PLUS CLASSIQUE. LES DIFFÉRENTS PANNEAUX QUI COMPOSENT LES FLANCS DU VÉHICULE FACILITERONT LES RÉPARATIONS EN CAS DE DOMMAGES, TANDIS QUE LES DIFFÉRENTES TRAPPES D'ACCÈS LE RENDENT FACILE D'USAGE AU QUOTIDIEN EN TERMES DE CONTRÔLE ET D'ENTRETIEN. À NOTER TOUTEFOIS QUE LE REMPLISSAGE DU RÉSERVOIR DE CARBURANT NE SE FAIT QUE DU CÔTÉ DROIT.



Pas de mauvaise surprise à l'usage

Le poste de conduite du Touring HD est directement issu de celui des camions Scania, et son ergonomie a clairement séduit notre testeur, Jonathan Saura. Le constructeur et son carrossier ont par ailleurs fait le choix de ne pas multiplier les écrans sur le tableau de bord et ont donc opté par exemple pour des rétroviseurs on ne peut plus classiques. En revanche, le conducteur (GSR2 oblige) bénéficie de systèmes avancés d'assistance (ADAS) qui comprennent une aide au maintien dans la voie, une prévention des collisions au changement de voie, un avertisseur de collision avec usager vulnérable, un régulateur de vitesse avec anticipation active (qui a fait l'objet, lors de notre test, de longues discussions et mise au point entre notre testeur et un formateur de Scania présent tout au long de cette prise en main), un contrôle d'attention et une fonction avancée de freinage d'urgence. À l'usage, Jonathan Saura, qui a conduit pour notre test cet autocar plus de 200 kilomètres sur un panel très diversifié de routes angevines, s'est montré convaincu par le poste de conduite, mais aussi « par la puissance du moteur DC09 141 de 360ch, la qualité de la suspension et l'étagement de la boîte de vitesses ». À dire vrai, le seul regret du conducteur portait sur la présence de tiges de guidage des stores de pare-brise qu'il a jugé « d'un autre temps ». Un point de détail qui pourrait être facilement modifié par le constructeur.



FICHE TECHNIQUE : SCANIA TOURING HD

DIMENSIONS

Longueur : 12860 mm

Largeur : 2550 mm

Empattement : 3800 mm

Porte à faux AV : 2810 mm

Porte à faux AR : 3430 mm

PTAC : 19 000 kg

Volume des soutes : 10m³

Réservoir gazole : 460 l

Réservoir AdBlue : 80 l

MOTORISATION

Scania DC09 141 : 360ch, euro 6 Step E, diesel à 5 cylindres en ligne avec SCR, injection XPI de Scania

Puissance max : 360 ch (265 kW) à 1990 tr/mn

Couple max : 1700 Nm entre 1050 et 1475 tr/mn

Cylindrée 9 litres, volume aspiré 9,3 dm³

Puissance du ralentisseur sur échappement à 2 400 tr/min : 183 kW

Compatible Biodiesel B100 et HVO

BOÎTE DE VITESSES

GRS895R à 12 vitesses à doubleur et diviseur de gamme avec 2 rapports en marche AR.

Ralentisseur hydraulique



SUSPENSION

Pneumatique intégrale à correction d'assiette.

Système d'abaissement / rehaussement de la suspension

Commande de l'agenouillement latéral manuelle et automatique

FREIN

Freins à disques, système de freinage électronique (EBS), freinage d'urgence avancé (ABS), antipatinage (TC), programme de stabilité électronique (ESP)

Ralentisseur hydraulique Scania à commande couplée au frein principal (commande manuelle/automatique)

PNEUMATIQUES

Pneumatiques Michelin 295/90 R 22,5 X COACH

AV : 295/80R22.5 Long haulage All positions Michelin X Coach Z

AR : 295/80R22.5 Long haulage All positions Michelin X Coach Z

COMPARTIMENT PASSAGERS

57 ou 53 sièges passagers (si UFR) + 1 conducteur + 1 guide

2 sièges PMR

Sièges KIEL 1020 – Sellerie inclinable et ajustables latéralement

Siège conducteur ISRI 6860/875 NTS2

CLIMATISATION

Climatisation en toiture SL800 (40kW)

Climatisation Bi-zone

Chauffage auxiliaire Valeo (compatible B100/HVO)

LE COMPARTIMENT PASSAGERS EST CLAIR GRÂCE AUX GRANDES BAIES À DOUBLE-VITRAGE. SUR LA ROUTE, LES SIÈGES SE RÉVÈLENT CONFORTABLE (NOTAMMENT GRÂCE À UNE SUSPENSION SANS RE-PROCHE) TANDIS QUE L'HABITACLE EST PEU BRUYANT, MÊME À L'ARRIÈRE.



Du côté des passagers

Le test fut effectué lors qu'une « canicule » du début d'été (38°C au thermomètre), ce qui permit de jauger la qualité de fonctionnement de la climatisation du Touring HD, qui s'est révélée efficace face à cet épisode de chaleur, mais plutôt en réglage manuel qu'automatique. Au-delà de ce point, le véhicule s'est montré particulièrement silencieux pour les passagers, compte tenu du fait qu'il s'agissait d'une motorisation diesel, et ce même en place arrière. Les 53 sièges Kiel se révèlent par ailleurs confortables, tandis que la visibilité et la luminosité sont excellentes, grâce aux larges baies vitrées du véhicule. Notre modèle était équipé de toilettes dans l'emmarchement médian. Il pourrait aussi, en option, être équipé d'une kitchenette, pour, par exemple, le tourisme au long cours. Globalement, ce Touring HD diesel est donc un véhicule réussi, simple en termes de configuration et d'usage, et donc à même de correspondre aux besoins d'opérateurs qui souhaitent miser sur une valeur sûre pour leurs lignes interurbaines, voire leur activité de tourisme de groupe.



LE POSTE DE CONDUITE, LUI AUSSI TRÈS CLASSIQUE, EST DIRECTEMENT ISSU DE LA GAMME POIDS-LOURDS DE SCANIA. À L'USAGE, IL SE RÉVÈLE À LA FOIS ERGONOMIQUE ET CONFORTABLE.

RETROUVEZ LA VIDÉO DE CE TEST SUR NOTRE CHAÎNE YOUTUBE CAR & BUS NEWS TV, OU SUR NOTRE SITE WWW.CARETBUSNEWS.FR, À LA RUBRIQUE VIDÉOS.



IRIZAR I6S EFFICIENT

LE PARTENAIRE DES LONGS PARCOURS



©Pascal Guiraud

CONSOMMATION OPTIMISÉE | CONNECTIVITÉ AVANCÉE | SÉCURITÉ RENFORCÉE



Scania Finance vous accompagne
dans votre transition énergétique.

scania.fr/irizar

SCANIA



LA TURQUIE, leader dans l'industrie des bus et cars ?

TEXTES : OLIVIER MEYER TRANSBUS.ORG

Dans l'industrie mondialisée de la production de véhicules de transport en commun, la Turquie occupe assurément une place de leader.

En 2024, les constructeurs turcs ont exporté 10 453 bus et cars. La France est le premier marché pour les exportations de bus et minibus turcs. Parmi les 6 625 bus et cars immatriculés en France l'an dernier, plus de 2 500 ont été produits en Turquie, y compris les minicars carrossés. Ce fort volume d'importation en France est principalement lié à l'absence totale de production d'autocars dans l'hexagone. Au global, l'industrie en Turquie représente plus du quart du PIB et le secteur automobile est la première activité exportatrice du pays. L'association des constructeurs automobiles, Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), diffuse les chiffres de production par type de véhicules et par constructeur. En 2024, la production dans le pays a été de 9 908 bus et cars et 4 948 midibus et midicars, soit au total 14 856 véhicules de transport en commun de personnes. La même année, 4 717 bus et cars (dont 2 913 midibus) ont été immatriculés en Turquie. À titre de comparaison, c'est 40% de moins que le marché français.

“

Le pays a développé une grande activité de carrosserie de minibus et minicars sur la base des véhicules utilitaires légers Iveco Daily et Mercedes-Benz Sprinter.

Le club des quatre

Quatre constructeurs turcs de bus et cars sont bien connus en France, il s'agit d'Otokar, de Temsa, d'Anadolu Isuzu et de Karsan. Trois autres le sont moins, BMC, Gülerüz et HABAŞ.

Ces constructeurs sont leaders sur le marché des midicars. Depuis 2019, ils commercialisent des véhicules électriques à batteries. Cette production a débuté par des modèles de petit gabarit et s'étend progressivement à tous les types de bus et cars. Certains constructeurs ont conçu des véhicules à hydrogène équipés d'une pile à combustible, mais à ce jour seuls quelques prototypes ont été présentés dans des salons professionnels. Les modèles fonctionnant au gaz naturel sont plutôt rares dans leurs catalogues. À noter également que les constructeurs Otokar et Karsan développent des modèles de bus à conduite autonome.

La politique commerciale de ces industriels est en partie basée sur des stocks. Ils produisent à l'avance des véhicules avec une définition standard qui peuvent ensuite être livrés rapidement aux clients.



OTOKAR E-TERRITO

Otokar

L'année dernière, Otokar a produit 1 597 bus et cars et 2 093 midi soit 3 690 véhicules de transport en commun. En 2025, Otokar est le premier constructeur en Turquie pour la 17e année consécutive avec 1 576 immatriculations. Le constructeur a exporté plus de 1 250 véhicules dont 196 en France où il est présent depuis 2006 d'abord via un revendeur français et depuis 2011 avec sa propre filiale, Otokar Europe.

Temsa

Temsa est le premier constructeur turc à être arrivé sur le marché français, en 1999 par l'intermédiaire du distributeur Dietrich Carebus. En 2024, Temsa a produit 1 208 standards et 1 087 midi. La France est un marché majeur pour le constructeur qui distribue ses véhicules via sa filiale TFR. L'année dernière, 266 Temsa neufs ont été immatriculés en France.

Karsan

Karsan a produit 71 standards et 265 midi ainsi que 456 mini. En France, le minibus électrique e-Jest rencontre un grand succès. En 2024, 35 véhicules Karsan ont été immatriculés.

Anadolu Isuzu

Anadolu Isuzu a produit 379 bus et cars et 1 503 midi. En France, ces véhicules sont distribués par Fast Concept Car depuis 2015. La société en a commercialisé 137 en métropole en 2024.

BMC

Des véhicules BMC ont été importés en France de 2007 à 2012, il s'agissait de midibus, de midicars et d'un modèle d'autocar scolaire. Désormais, le constructeur produit uniquement des autobus de 8,5 m à 18 m, à motorisation diesel, gaz naturel ou électrique, mais ces modèles ne sont pas distribués en France.

Güleryüz

Moins connu en France, Güleryüz a une capacité de production d'environ 700 bus par an. En 2024, aucun véhicule Güleryüz n'a été importé en France.

HABAŞ

Inconnu en France à ce jour dans ce secteur, HABAŞ est un industriel du gaz, de l'acier et de la production d'électricité. Le groupe a également des activités dans les secteurs de l'automobile et de la construction navale. Depuis l'année dernière, il produit un midibus électrique, un midicar électrique et un autobus de 12 mètres à motorisation diesel ou électrique (batteries ou hydrogène).

TEMSEA HD





HCI. Le e-JEST, star du minibus urbain électrique ?

HCI, distributeur pour l'Hexagone, la Suisse, le Luxembourg et la Belgique des véhicules de la marque turque Karsan, surfe sur l'engouement des collectivités pour les minibus, notamment électriques. Avec son e-JEST, star de la marque en France, l'entreprise gagne aujourd'hui des parts de marché. Entretien avec Nicolas Dagaud, directeur général et commercial de HCI.

Car & Bus News : Que peut-on dire des résultats de HCI en ce début d'été ?

Nicolas Dagaud : Le premier semestre 2025 se termine par une vraie réussite commerciale pour HCI, car nous avons atteint plus de 80% de nos objectifs commerciaux pour l'année à cette date. En 2024, nous avons commercialisé 80 véhicules, et nous devrions faire encore mieux cette année.

CBN : L'essor de vos ventes est porté par le e-JEST, comment expliquez-vous son succès ?

ND : Ce véhicule semble en effet répondre aux besoins des collectivités, et l'an passé, il a effectivement représenté 90% de nos ventes. Comme il est désormais inscrit dans le catalogue UGAP et, plus récemment référencé à la CATP, les commandes sont facilitées pour nos clients. Actuellement, les mini et midi représentent pratiquement 25% du marché français des bus électriques, soit plus ou moins 200 véhicules. Notre produit correspond donc aux attentes, ce qui nous permet d'être en

deuxième position en termes de parts de marché, derrière le Bluebus. Et c'est d'autant plus vrai que, grâce aux aides CEE, notre e-JEST est désormais disponible à un tarif très proche de celui du modèle thermique.

CBN : Quelle est la typologie de vos clients pour le e-JEST ?

ND : La répartition de nos commandes est assez simple, un tiers de nos clients sont des collectivités, un tiers des grands comptes (les groupes, NDLR) et un tiers d'opérateurs privés. Enfin, nous avons aussi l'avantage de livrer nos e-JEST dans des délais raisonnables et systématiquement avec une Wallbox pour la recharge.



CBN : En dehors de ce minibus, quels sont les modèles qui vous permettent d'atteindre ces bons résultats ?

ND : Il faut rappeler avant toute chose que Karsan dispose aujourd'hui d'une gamme complète, avec toutes les longueurs et que nous avons cette année livré le 500e véhicule Karsan circulant sur les routes de France. Concernant nos ventes, c'est l'e-ATAK qui complète nos résultats, puisque nous avons enregistré une commande de 21 véhicules en Suisse pour les Transports Publics Genevois.

CBN : HCI/Karsan sont présents à Busworld, présentez-vous de nouveaux modèles ?

ND : A ce jour, nous attendons un BHNS en 12 et 18m, et nous aurons probablement une nouvelle version du e-JEST, en 6 et 7m de longueur pour 2027. Concernant l'e-ATAK, nous devrions pouvoir présenter une évolution du modèle. L'e-ATA est désormais disponible en classe 2 low entry en version hydrogène. Un modèle qui a d'ailleurs trouvé un premier marché en Suisse.



La Turquie, base arrière de certains constructeurs européens

Des constructeurs européens produisent aussi des bus et cars en Turquie, dans leurs propres usines ou en confiant la production à des constructeurs turcs.

Daimler Truck produit des bus et cars dans l'usine Mercedes-Benz Türk située à Hoşdere à proximité d'Istanbul. Ce site a produit 4 142 bus et cars en 2024, principalement les modèles d'autocars Mercedes-Benz Intouro et Tourismo mais aussi l'autobus Conecto, la gamme Setra MultiClass ainsi qu'une version locale du Mercedes-Benz Travego. Daimler vient par ailleurs de signer un accord avec Otokar pour la production de son modèle Conecto

Le constructeur allemand MAN Truck & Bus a produit l'an dernier 2 511 bus et cars en Turquie dans l'usine MAN Truck & Bus İletişim située à Ankara. Il s'agit d'autocars Lion's Intercity, Lion's Coach, mais aussi d'autobus de la gamme Lion's City à l'exception des modèles électriques qui sont assemblés en Pologne.

Depuis 2022, Iveco Bus a confié à Otokar la production de certains modèles de la gamme Crossway. En 2024, plus de 400 Crossway produits à Sakarya ont été immatriculés en France. Otokar produit aussi la gamme

d'autobus Streetway pour le compte d'Iveco Bus, mais celle-ci n'est pas commercialisée en France.

Minibus, minicars, une myriade de carrossiers

La société Ford Otosan produit en Turquie de nombreux minicars Ford Transit, mais les statistiques disponibles cumulent cette version avec ceux aménagés en 9 places assises. En France, 195 Ford Transit minicars ont été immatriculés en 2024.

Le pays a également développé une grande activité de carrosserie de minibus et minicars sur la base des véhicules utilitaires légers Iveco Daily et Mercedes-Benz Sprinter. Ces carrossiers sont majoritairement situés à Bursa : Erduman Otomotiv, Erener Dizayn, Eşref Karoser, MTK Dizayn, Uğur Karoser, Gürsözler Otomotiv... En France, ces véhicules sont distribués par des négociants comme EA Autocars, Négobus ou bien encore Omnica.

“

En 2024, les constructeurs turcs ont exporté 10 453 bus et cars. La France est le premier marché pour les exportations de bus et minibus turcs.

OMNICAR

Visez l'excellence

L'électrique qui transporte vos réalités

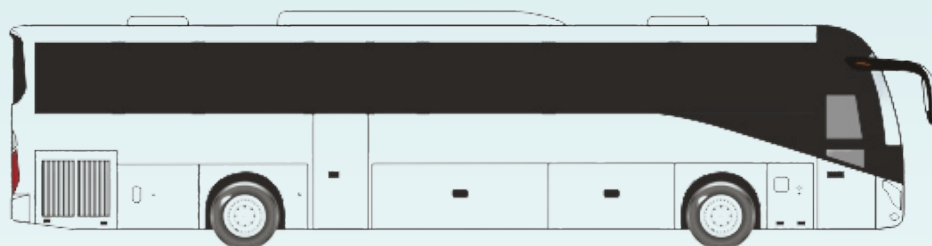


- *Minibus E6 & E7 – Électriques*
- *jusqu'à 300 km d'autonomie*
- *jusqu'à 35 passagers*

KING LONG



Interurbain
U13 - 61 places
U12 - 57 places



Tourisme
C10 - 43 places



Omnicar & Bus SAS - ZI Niederwald 67470 Seltz
E-mail : vente.omnicar@gmail.com
Tel : 0973624050

www.omnicar.fr

Venez découvrir nos solutions 100% électriques

Prêtes à vous accompagner dès aujourd'hui
dans votre transition énergétique



e-CENTRO

⇄ 6.60 m

🚶 Jusqu'à **32** passagers

busworld®

EUROPE BRUSSELS

4-9 OCT 2025 

Stand n° 505 B



e-KENT

 10.80 m - 12 m - 18 m
 Jusqu'à **146** passagers

e-TERRITO

 12 m - 13 m
 Jusqu'à **63** passagers

Otokar



Otokar, leader du marché turc

Le constructeur turc Otokar présente chaque année, durant l'été, ses résultats de l'année précédente et ses projets à venir. L'année 2025 n'a pas dérogé à la règle et a permis de faire un point sur l'activité de cet industriel.

TEXTE : PIERRE COSSARD



Fort logiquement, en tant que leader du marché turc depuis 17 ans, l'industriel s'appuie d'abord sur son pays d'origine qui a vu, en 2024 quelque 4700 véhicules commercialisés, dont 1500 étaient logotés Otokar (majoritairement des modèles Sultan et Kent). Selon les dirigeants de la marque, ce marché, stable depuis deux ans, pâtit toutefois de la volatilité de la livre turque, qui tend à complexifier parfois son action à l'export. Dans ce domaine, Otokar a commercialisé l'an passé 1250 véhicules. L'Italie étant son premier marché avec plus de 300 modèles vendus, devant la France (196), l'Espagne (170) et la Serbie. A noter concernant la France, que les territoires d'outre-mer représentent une cinquantaine d'immatriculations (des Navigo, Ulyso et Vectio) à La Réunion, Martinique et Guadeloupe.

“

Otokar répond maintenant de façon systématique aux appels d'offres lancés dans ce secteur, même les plus importants.

Progrès attendus sur le marché français

Non comptés les résultats obtenus dans les DROM, les immatriculations Otokar dans l'Hexagone ont atteint 196 véhicules en 2024, ce qui permet à la marque d'annoncer aujourd'hui que 3250 modèles de sa gamme circulent désormais en France. L'industriel, après avoir réorganisé ses services commerciaux, ses services après-vente et mis en place cinq centre de réparation, affiche désormais de nouvelles ambitions, et vise en cette année 2025 quelque 250 immatriculations, dans l'urbain notamment. Avec une large part de sa gamme désormais référencée par les centrales d'achat que sont l'UGAP et la CATP, Otokar répond maintenant de façon systématique aux appels d'offres lancés dans ce secteur, même les plus importants. Et cette stratégie semble porter ses fruits, puisque la marque a, par exemple, remporté un marché de 10 e-Centro pour Keolis Metz ou celui de 49 Centro (diesel) pour la RTM à Marseille, à travers l'UGAP. Il s'agissait de la plus grosse commande publique pour Otokar en France, et les livraisons ont débuté cet été.



UN NAVIGO



Se démarquer par des délais de livraison contraints

Dans un contexte commercial où l'ensemble des constructeurs affiche des délais de livraison parfois difficilement compatibles avec les contraintes d'exploitation des opérateurs, Otokar tente, pour sa part, et notamment pour ses gammes électriques, de tendre vers les délais proches de ceux qui ont cours avec le diesel. Ainsi, il faudra attendre 8 à 9 mois pour des

Navigo et Territo diesel, ou 12 mois pour un e-Territo ou des urbains. Par ailleurs, la marque conserve une stratégie dite « de stocks » pour ses Navigo de ligne et ses Territo en version scolaire. Une stratégie qui lui permettait par exemple au début de l'été de disposer de 10 à 30 véhicules directement disponibles pour répondre aux besoins des opérateurs confrontés à la rentrée scolaire. Enfin, concernant le nouveau « cheval de bataille » de la gamme, l'autocar électrique e-Territo, la direction commerciale d'Otokar ne souhaite pas pour l'instant s'engager sur des objectifs chiffrés, même si une dizaine de livraisons sont d'ores et déjà programmées. Les premiers véhicules ont d'ailleurs été livrés début septembre à la société Verbus.

VECTIO





Le e-Territo U, nouvelle star de la gamme ?

Les mois et années qui viennent verront les gammes d'autocars européens s'électrifier massivement, du moins dans les catalogues des constructeurs.

Le constructeur turc Otokar, conscient des opportunités de ce marché, vient donc d'apporter sa pierre à l'édifice en présentant le véhicule de démonstration de l'autocar e-Territo U, initialement dévoilé lors de Busworld 2023. Cet autocar de 13m (il y aura bien sûr une version 12m) fait l'objet d'une campagne de présentation auprès des opérateurs et collectivités.



L'e-Territo U dispose d'une chaîne de traction constituée d'un moteur électrique Voith de 410 kW en prise sur l'essieu arrière de type R0440 développé par Daimler Truck.

Les packs de batteries de traction sont positionnés à l'arrière, dans les soutes et à l'avant. La prise de recharge Combo CCS type 2 est positionnée à l'arrière droit.

Ce modèle est équipé de batteries CATL (LFP) à refroidissement liquide embarquant 449,3 kWh avec 15

packs, mais il est aussi disponible avec 10 packs, cette fois pour une puissance de 299,53 kWh. Les batteries sont garanties 8 ans ou 3000 cycles de recharge.

Dans sa version la plus puissante, le e-Territo U est donné avec une autonomie de 500 kilomètres.



Lors de la présentation, Otokar a par ailleurs annoncé qu'il proposerait une variante de l'e-Territo U avec des batteries Forsee Power ZEN 36. Deux versions seront commercialisées, en 292,8 kWh (8 packs) ou 440 kWh (12 packs).

Moins volumineuses, et surtout « made in France », les batteries Forsee Power permettront notamment de gagner un peu de volumes pour les soutes, qui sont, pour l'instant avec 15 packs CATL, de 2,9 m³.

L'e-Territo U présenté à la presse spécialisée disposait d'une capacité de 63 passagers avec deux niveaux de finition : ligne ou scolaire. C'est la version ligne qui a été choisie pour cet exemplaire, avec des sièges inclinables, des prises USB individuelles, des racks à bagages, des rideaux, et un système combinant chauffage et refroidissement dans un seul circuit de marque Songz. Selon Otokar, deux opérateurs ont déjà passé commande du e-Territo U, dont 10 exemplaires seront livrés dans le sud-ouest de la France au quatrième trimestre 2025 et un en Espagne.

FLORIAN AUBERTIN



INGÉROP, L'INGÉNIERIE AU SERVICE DE LA MOBILITÉ

Groupe d'ingénierie français, indépendant, fondé en 1962, ingérop est aussi reconnu à l'international pour sa maîtrise du conseil en mobilité durable, la transition énergétique et le cadre de vie. Employant 3500 personnes, avec quelque 45 sites en France et une centaine dans le monde, Ingérop a réalisé 458 M€ de chiffre d'affaires en 2024. Rencontre avec Florian Aubertin, directeur Transport France.

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Car & Bus News : En préambule, pouvez-vous nous présenter ingérop ?

Florian Aubertin : Ingérop est donc un groupe d'ingénierie indépendant dont le capital est 100% détenu par les collaborateurs de l'entreprise, principaux cadres et salariés. On est un petit peu plus de 3500 collaborateurs aujourd'hui au niveau du groupe, avec une croissance assez marquée ces dernières années et une part d'activité qui est quand même majoritairement en France puisque nous y réalisons à peu près 70% de notre activité.

CBN : En France justement, qu'elle est la nature exacte de votre activité ?

FA : En France, nous disposons d'un peu plus de 45 agences aujourd'hui, qui couvrent donc tout le territoire. Ce qui nous permet d'y déployer les sept activités du groupe : le bâtiment, l'eau et l'environnement, l'énergie, l'industrie, les infrastructures et la mobilité, le transport et puis l'aménagement urbain.

CBN : Quelle est la part dans tout cela du transport et de la mobilité ?

FA : L'activité transport et mobilité représente à peu près 20% de l'activité du groupe. La mobilité se retrouve d'ailleurs de façon transverse, notamment au niveau des infrastructures, donc c'est entre 20 et 25% de nos projets. Et si on élargit aux infrastructures de transport, notamment routière, autoroutière, et puis à l'aménagement urbain, à peu près 50% de l'activité du

groupe qui traite des grandes infrastructures urbaines et périurbaines est en lien avec la mobilité dans ces secteurs-là.

CBN : Quelles tendances avez-vous pu identifier en matière de transport interurbain et de transport urbain ?

FA : Nous avons la chance d'être très présents sur tous les sujets qui concernent les bus au sens large et notamment de bus à haut niveau de service. Nous avons un certain nombre de projets de ce type dans les principales métropoles de France. Nous sommes même plutôt le leader en matière bus à haut niveau de service et des grands projets de BHNS en France. Concrètement, nous voyons apparaître une vraie dynamique portée et poussée par la transition écologique.

Aujourd'hui, nous sommes entrés dans une logique de décarbonation des mobilités, et de report modal pour limiter l'usage de la voiture et des véhicules individuels, avec l'objectif de réduire les émissions de CO2. Il existe un questionnement systématique sur ces sujets. Nous enregistrons notamment de plus en plus de réflexions sur les systèmes de motorisation propres, que ce soit de l'électrique, de l'hydrogène, ou du GNV. Pour répondre à ces problématiques qui se posent, nous avons développé des offres de services pour développer ces nouvelles technologies, les déployer et amener le marché à maturité, je parle notamment de l'hydrogène.



CBN : Votre intervention permet-elle aux autorités organisatrices de développer une vision plus globale de ces aménagements ?

FA : Nous travaillons en effet sur des projets qui ont vocation à faire consensus. Des projets dans lesquels on lie souvent les projets de mobilité et de création de lignes de bus à haut niveau de service avec de vraies ambitions de développement et de réaménagement de l'espace urbain. Des situations qui nous permettent de mettre en valeur les différentes offres de services du groupe et de porter des projets d'ensemble qui ont vocation à améliorer à la fois le cadre et la mobilité. Dans cette logique, nous nous attaquons aux enjeux des cœurs de ville, notamment liés aux problématiques d'îlots de chaleur, de partage de l'espace urbain, de mobilité douce, etc. Nous en profitons aussi pour améliorer tout ce qui est gestion intégrée des eaux pluviales en améliorant l'existant ou en développant des nouvelles infrastructures.

CBN : Vous intervenez donc très en amont de tous les projets ?

FA : Nous intervenons en effet sur l'ensemble du cycle, c'est-à-dire dès que le besoin émerge côté prescripteur, donneur d'ordre ou maîtrise d'ouvrage. Nous pouvons accompagner sur le cadrage et l'étude d'opportunités, et donc évaluer la pertinence de déployer tel ou tel projet, un bus à haut niveau de service ou un tramway par exemple, mais aussi sur le tracé, toujours en fonction des besoins de mobilité identifiés sur le territoire. Une fois cette première démarche effectuée, nous déployons l'ensemble du cycle d'études. Enfin, nous accompagnons le maître d'ouvrage jusqu'à la mise en œuvre définitive du projet.

CBN : Vous avez développé le concept de « jumeau numérique », en quoi consiste cette innovation ?

FA : De façon générale, le numérique bouleverse nos modes de conception et notre quotidien. Le jumeau numérique, globalement, c'est le fait de concevoir le projet avec des outils numériques et des outils assez traditionnels de visualisation en trois dimensions. Nous sommes toutefois allés au-delà en faisant de la quatrième dimension, voire même de la cinquième dimension. C'est-à-dire en projetant le chantier dans le temps sur ses différentes composantes et phases de réalisation. L'objectif, c'est que la conception nous permette d'avoir une vision très précise du développement du projet dans son ensemble jusqu'à sa projection dans l'espace urbain une fois qu'il sera réalisé. L'enjeu, c'est de pouvoir concevoir en s'appuyant sur l'ensemble des données

disponibles et en même temps qu'on livre le projet, une maquette numérique qui soit le reflet de l'infrastructure qu'on a réalisée et qui permette au maître d'ouvrage derrière d'intervenir sur son infrastructure en connaissant toutes ses composantes, que ce soit les fournitures, les matériaux qui ont été mis en œuvre, etc.



CBN : Ce concept vous permet-il aussi de maîtriser le programme de réalisation ?

FA : Cela nous permet en effet, au-delà de la phase amont des choix techniques, de maîtriser le projet tout au long de son déroulé pour s'assurer qu'il est bien réalisé comme il avait été prévu. Une fois qu'il est réalisé, avec la maquette numérique, nous sommes capables de sélectionner un objet, une bordure, par exemple, et d'en connaître la composition, le fournisseur, l'horizon et l'échéance de renouvellement, etc. Ça permet d'avoir vraiment une image et un outil de gestion du patrimoine qui permettra au maître d'ouvrage de gérer son infrastructure.

L'objectif, c'est de bien définir avec le client les cas d'usage qui lui permettront d'avoir un retour sur investissement ou des gains de performance en fonction de ces objectifs.

CBN : Ce développement des simulations s'applique-t-elle aussi aux choix techniques concernant les véhicules qui devront être exploités ?

FA : Nous sommes aussi très impliqués dans la simulation des exploitations de bus, notamment au niveau des consommations en fonction des types de motorisation, des temps de parcours, des trajets, etc. Nous sommes donc capables de conseiller nos clients sur le meilleur type de motorisation, sur la façon de développer et d'équiper le projet, et de simuler les vitesses d'exploitation, les temps de parcours, le coût de possession de ce patrimoine et la façon dont on doit l'exploiter.

CBN : Les réseaux urbains sont entrés dans une phase d'électrification, comment percevez-vous cette évolution ?

FA : Concernant les systèmes de motorisation électrique, leur développement est intimement lié aux capacités de l'infrastructure à développer un réseau électrique pour pouvoir alimenter les différentes installations de recharge, qu'elles soient dans un dépôt, en station, ou au terminus, selon les types de recharge, lente, rapide, semi-rapide, qu'on peut exploiter. Tout cela implique des études menées sur chaque ligne, avec généralement des propositions différentes pour lesquelles nous sommes capables de faire toutes les simulations pour trouver le système le plus opportun.

Cette évolution implique d'être en relation avec le réseau électrique de l'agglomération, et de maîtriser l'environnement dans lequel on vient implanter la ligne.

CBN : Cette logique explique pourquoi vous avez racheté récemment Evectra, un spécialiste de la recharge ?

FA : Même si nous avons déjà cette compétence en interne, Evectra vient clairement renforcer celle-ci sur le domaine de la recharge électrique avec un réseau et un nombre de projets suivis qui est très important. Donc

cela complète notre offre de services et nous permet d'avoir un retour d'expérience assez important pour accompagner effectivement ces projets un petit peu partout dans le monde et en France.

CBN : Cela veut-il dire aussi que lorsque vous êtes choisis pour développer un projet, vous pouvez fournir une solution de recharge électrique ?

FA : Non, nous ne sommes pas fournisseurs de la solution de recharge. Nous pouvons concevoir, et conseiller le client sur le meilleur projet, du système de motorisation au choix du véhicule, mais aussi de toute la logistique associée, notamment le dépôt, le centre de maintenance, etc. D'ailleurs, concernant les dépôts, nous avons deux typologies d'intervention. Nous intervenons bien sûr sur des projets de création d'un centre de maintenance ou d'un dépôt, mais nous avons aussi beaucoup d'interventions sur des sites existants. L'objectif est donc de développer des nouvelles technologies en s'appuyant sur l'existant, en venant améliorer l'existant. Nous avons fait des conversions, des transitions énergétiques et des transitions de flotte qui ont modifié des dépôts précédemment utilisés pour l'entretien d'un matériel roulant classique.





Éric Ammer
Directeur

Tél. : **03 87 13 97 98**
Mob. : **06 77 05 27 42**
eric.ammer@eaautocars.com

busworld.
EUROPE BRUSSELS
4-9 OCT 2025

RETROUVEZ-NOUS
SUR NOS STANDS :

ERENER ➤ 304 HALL 3
CENTO ➤ 805B HALL 8
TREMONIA ➤ 903 HALL 9



CBN : Combien de temps faut-il pour qu'un dossier soit mené à terme ?

FA : Nous gérons parfois des dossiers très importants, mais globalement, en trois à cinq ans, nous sommes capables de développer un projet et d'engager sa réalisation. L'un des enjeux pour nous, c'est aussi d'être en capacité d'avoir des projets ambitieux. Par ailleurs, il s'agit quand même de l'investissement public et donc l'objectif est d'être en capacité que ces projets, qui seront là pour plusieurs décennies, soient structurants, bien conçus et bien réalisés. Bien entendu, nous sommes parfois aussi tributaires d'un agenda politique qui nous contraint et nous engage.



CBN : La décarbonation est aujourd'hui devenue une obligation à tous les niveaux. Comment avez-vous intégré celle-ci dans votre gestion de projet ?

FA : Si nous avons tous en tête le fait d'optimiser le planning, les coûts de réalisation, et de maîtriser la qualité du projet, le bilan carbone est en effet venu s'ajouter à ces diverses obligations. Nous avons donc développé des outils pour ce faire que nous proposons à nos clients. InfraCost, par exemple, est un outil qui nous permet d'estimer le coût carbone d'un projet et d'identifier les leviers qu'on peut avoir pour améliorer le bilan carbone d'une opération, réduire son empreinte, que ce soit sur la phase de réalisation, donc sur la construction, ou sur la phase d'exploitation. Ces compétences se sont d'ailleurs développées si fortement qu'Ingérop a créé une filiale interne baptisée Actira et qui est notamment spécialisée sur tout ce qui est environnement, écologie et donc, qui travaille de façon intégrée avec nos équipes techniques pour être en capacité de proposer des projets vertueux sur les différents aménagements.

Concrètement, pour un projet de BHNS par exemple, cela se traduit par un souci d'aménagement urbain ou périurbain pérenne, par la réduction des îlots de chaleur, la simulation des effets du projet sur les îlots de chaleur en zone urbaine, la gestion intégrée des eaux pluviales, etc. Enfin, tous ces projets intègrent désormais les modes actifs en intégrant des aménagements propices aux déplacements « doux » dans l'espace public.

CBN : Quels sont les projets sur lesquels vos compétences ont été sélectionnées en France ?

FA : Nous sommes présents sur le METIS à Metz, qui est en phase de réalisation, sur le BHNS de Nancy qui est en phase de conception. Nous sommes aussi présents dans le dossier du BHNS de Lille-Villeneuve d'Ascq, une grosse opération pour laquelle nous venons d'être sélectionnés. En Ile-de-France, nous sommes partie prenante dans le TZN4, dont la mise en service est prévue d'ici la fin de l'année. Nous avons aussi le dossier du développement du réseau BHNS de Clermont-Ferrand qui est en phase de réalisation. Qu'est-ce que tu dis, Paul ? Nous intervenons aussi à Lyon, sur le BHNS entre La Part Dieu et Sept Chemins, un des grands projets structurants du plan de mandat du Sytral à Lyon. Enfin, nous travaillons sur le BHNS de Toulon, comme dans la banlieue de Bordeaux ou à Rennes. En BHNS, nous avons vraiment une position importante en France.

CBN : Cet essor du BHNS provient-il d'une problématique financière rencontrée par des autorités organisatrices ?

FA : Le cycle à venir sera peut-être un peu différent de celui que nous avons vécu. Nous avons pu bénéficier de plans de soutien de l'État qui ont notamment favorisé le développement de projets de tramway et certains projets assez importants qui sont en cours de réalisation et de finalisation font partie de ces plans d'investissement. Aujourd'hui, l'enjeu est d'aller poursuivre nos investissements pour arriver à décarboner les mobilités et donc de continuer à aménager le territoire.



Il y a des choix à faire. Même si nous n'avons pas la même capacité et la même offre de service sur un BHNS que sur un tramway, le BHNS est quand même très bien positionné quand on le regarde sous le prisme de l'optimum économique. C'est une offre peut-être un peu plus frugale avec une vraie capacité d'offre de service surtout quand on fait des choix de priorisation au carrefour de l'itinéraire BHNS, des itinéraires en site propre, etc. On arrive avec le BHNS à des niveaux de performance qui sont extrêmement intéressants, et sur un positionnement financier qui l'est également. Il me semble possible que cette solution se développe fortement en complément de l'offre des réseaux.

BIODIESEL

B100



FALAIZE

ÉNERGIES ALTERNATIVES

FIOUL83



AVANTAGES & PERFORMANCES



80 % de réduction des particules fines



60 % de réduction de CO2



Plus économique



Colza 100% français et biodégradable



Mise à disposition d'une cuve



Conversion de la flotte captive rapide

**LIVRAISON PARTOUT
EN FRANCE**
Rapide & fiable



04 94 35 10 34



www.falaizeenergiesalternatives.fr

L'énergie est notre avenir, économisons la.



Les Cars Bihan, transporteur du bout du monde

Installée dans le Finistère depuis les origines, les Cars Bihan sont emblématiques de ses entreprises de transport routier de voyageurs indépendantes qui maillent l'Hexagone. Avec une spécificité toutefois, implantée au nord de Brest, elle est à l'extrême ouest du continent européen. Rencontre avec Philippe Bihan, petit-fils du fondateur et actuel dirigeant.

TEXTES : PIERRE COSSARD



Les Cars Bihan, ou plutôt le « groupe » Bihan, puisque, entre 2012 et 2016, l'entreprise a acquis trois sociétés : les Cars des Abers à Lannilis, les Voyages Le Bris à Guipavas et les Autocars Labat situé au Relecq-Kerhuon. Les Cars Bihan exploitent directement, et depuis son siège social de Lesneven quelque 90 véhicules. La société emploie 120 personnes dont une centaine de conducteurs. Elle a réalisé en 2024 un chiffre d'affaires de 13 M€ selon une répartition d'activité particulièrement équilibrée, puisque les services scolaires et les lignes régulières représentent chacune un tiers du CA, le solde étant généré à parts égales par plusieurs lignes urbaines et l'activité touristique. Au total, le « groupe » exploite quelque 140 véhicules et emploie pratiquement 200 personnes.

« Nous avons aussi diverses activités dans le transport sanitaire ainsi que plusieurs prises de participation dans d'autres entreprises de transport routier de voyageurs de la région », précise Philippe Bihan, président de Sofibihan Mobilités, pour compléter le portrait chiffré de son entreprise.

Le poids de la géographie

Interrogé sur les spécificités de son activité en tant qu'entreprise bretonne, Philippe Bihan répond simplement. « Nous sommes dans une région pratiquement entourée d'eau, et nous sommes fortement ancrés dans notre territoire, explique-t-il. De fait, cette situation presque insulaire nous oblige à être proches de nos clients, de nos collectivités, mais aussi à travailler en bonne intelligence avec tous nos collègues. En bref, nous avons, par la force des choses, développé une vraie culture de l'écoute entre les différents acteurs. Par ailleurs, et pour les mêmes raisons géographiques, en matière de tourisme, nous avons toujours le regard tourné vers l'Est, impossible de faire autrement ». Pour aller jusqu'au bout de cette logique d'ancrage sur un territoire, les différentes entités qui compose le groupe Bihan ont créé une marque commerciale, SoBrest, qui se décline en trois activités : Autocar, Voyage et Événementiel. Cette dernière marque étant par exemple celle qui exploite les bus du city-tour de Brest.





Le recrutement, une affaire collective

Avec quelque 60% de son chiffre d'affaires généré par des services scolaires ou des lignes régulières, les Cars Bihan sont très attentifs à la politique des autorités organisatrices de transport de son territoire. « *Avant la LOM, explique Philippe Bihan, le département du Finistère avait pris l'habitude de lancer de grosses délégations de service publique pour ces services de transport. C'était en l'occurrence une bonne idée, puisqu'elle nous permettait notamment de favoriser les temps pleins plutôt que les temps partiels selon une proportion de 2/3 à 1/3. La région, qui a donc repris la compétence transport, semble devoir poursuivre sur cette lancée. Nous attendons le prochain appel d'offres en 2028* ». Dans cette logique, les entreprises locales rencontrent-elles des difficultés de recrutement ?

Le turn-over au sein des Cars Bihan concerne chaque année une quinzaine de conducteurs. « *Cette rentrée 2025 est plutôt sereine, tient toutefois à préciser le chef d'entreprise, mais trouver des conducteurs demande beaucoup de travail avec tous les acteurs concernés, et une certaine entente entre les différents opérateurs du secteur. Par exemple, nous avons un accord avec Keolis du temps où le groupe exploitait le réseau de transport de Brest (désormais exploité par RATP Dev, NDLR) pour que les conducteurs que nous avons formés au sein de nos sociétés restent au moins deux ou trois ans au volant de nos autocars, avant de rejoindre les conditions plus favorables du réseau urbain...* ».

CARS BIHAN, UNE HISTOIRE BRETONNE

1929 L'entreprise Bihan a été créée en 1929, à la gare de Plouneour-Trez par Joseph Bihan. À l'époque, l'activité se partage entre les transports routiers de voyageurs et de marchandises.

1936 Après un tirage au sort, la partie « camions » est reprise par son frère Goulven Bihan tandis que Joseph Bihan se spécialise dans le transport de voyageurs. L'activité principale était déjà axée sur les lignes régulières vers Landerneau d'abord et Brest ensuite.

1939 La fondation de la société T.D.F. (Transports Départementaux du Finistère) qui rassemblait un groupe de transporteurs, remplaçant la régie départementale. La seconde guerre mondiale ralentit fortement le développement de l'activité car les autocars ont été réquisitionnés. La reconstruction de Brest, en partie détruite, relance les lignes de transport.

1950 Joseph Bihan commence à racheter des petites entreprises de transport autour du secteur de Lesneven.

1972 Le 1^{er} janvier 1972 marque la création de la S.A. des Cars Bihan, qui reste une entreprise familiale avec les enfants de Joseph Bihan comme actionnaires. Le nombre de collaborateurs et d'autocars évolue de manière parallèle.

1996 Les Cars Bihan se lancent dans la construction de nouvelles installations comprenant un atelier de réparation et des bureaux. Le siège social des Cars Bihan se situe dans la Zone d'Activité du Parcou dans la ville de Lesneven.

2002 Philippe Bihan, petit-fils du fondateur, prend la direction de l'entreprise.

2004 Les Cars Bihan adhèrent au groupement Réunir.

PHILIPPE BIHAN



“

en matière de tourisme, nous avons toujours le regard tourné vers l'Est, impossible de faire autrement

Participer à la construction du réseau breton

En matière de transport urbain, le groupe sait aussi de quoi il parle, puisque les Voyages Le Bris exploite aussi en sous-traitance une partie du réseau Bibus de Brest. Un réseau qui, non seulement se dirige vers une transition de son parc d'autobus à l'électrique, a mis en service un téléphérique urbain, étudie la mise en place d'une deuxième ligne de tramway et travaille à la mise en œuvre de services de bus à haut niveau de service (BHNS). « *Nous travaillons d'ailleurs à la mise en correspondance de celles de nos lignes régulières qui entrent dans Brest avec l'ensemble de ces services, et ce dès 2026* », précise Philippe Bihan. Il rappelle aussi, non sans fierté, que la Bretagne, notamment grâce à la mise en place de la carte Korrigo multi-transports, se construisait désormais un réseau de transport collectif cohérent. Une vision d'avenir que Philippe Bihan partage évidemment. « *A notre niveau, nous travaillons d'abord au maintien de notre activité, conclut-il, tout en restant attentifs aux possibilités de développement vers l'Est de la région. Une raison pour laquelle nous faisons aussi partie de RGO Mobilités* ».

DES SOLUTIONS DE POINTE POUR VOTRE BUSINESS.

BUSWORLD 2025 à Bruxelles.

www.man.eu #SimplifyingBusiness*

Rejoignez-nous
du 04 au 09 oct.
HALL 4



* Simplifier votre quotidien.

MAN Truck & Bus France, Société par actions simplifiées à associé unique au capital de 32 537 888 €
Siège social ZI 12, avenue du Bois de l'Épine, CP 8005 Courcouronnes - 91008 Évry Cedex.





Transports scolaires : le Plan JOANA et les technologies au service de la sécurité de nos enfants

Chaque jour, selon la Fédération Nationale des Transports de Voyageurs, près d'1,2 million d'enfants montent à bord d'un car scolaire en France. Ce transport, globalement sûr, n'en est pas pour autant sans risque.

TEXTES : JÉRÔME BAMY, SENIOR SALES MANAGER CHEZ SAMSARA



En 2024, 138 accidents impliquant des transports scolaires ont été recensés soit une augmentation de 57 % comparé à 2021.

En 2024, 138 accidents impliquant des transports scolaires ont été recensés soit une augmentation de 57 % comparé à 2021. Depuis le 1^{er} janvier 2025, pas moins d'un accident par mois a été signalé. Parmi les plus choquants, celui de Châteaudun le 30 janvier dernier causant le décès d'une collégienne de 13 ans, blessant trois autres enfants et dont le conducteur était positif aux stupéfiants.

Cette tragédie a déclenché une prise de conscience collective et politique : avec des règles déjà en place qui semblent insuffisantes, comment réussir à protéger et renforcer la sécurité de nos enfants sur leurs trajets scolaires ?

Le Plan JOANA : une réponse d'urgence à un besoin structurel

Dans un tweet annonçant l'officialisation du Plan JOANA le 30 avril 2025, le Ministre Jean-Noël Buffet annonçait des chiffres plus qu'alarmants : « En février et mars 2025, près de 36 000 conducteurs de transports scolaires ont été contrôlés. 77 conducteurs positifs à l'alcool. 145 conducteurs positifs aux stupéfiants ». Ce plan interministériel mobilise les acteurs du transport, de l'Éducation nationale et des collectivités autour d'un objectif fort : zéro accident grave d'ici 2030 dans les transports scolaires.

Le plan se décline en plusieurs volets :

- Renforcement des contrôles de sécurité sur les véhicules (état des freins, ceintures, feux de signalisation),
- Formation obligatoire à la gestion des risques pour les chauffeurs scolaires,
- Campagnes d'information et de sensibilisation dans les écoles,
- Investissements dans les outils numériques pour le suivi des trajets en temps réel et la prévention proactive des risques.

Les accidents ne sont pas toujours dus à une faute de conduite

Si certains accidents sont liés à des erreurs humaines avec, par exemple, en cause, une vitesse excessive, une fatigue, une distraction au volant, d'autres ont des causes extérieures qu'il peut être difficile d'éviter : mauvaise signalisation, incivilités de potentiels autres usagers de la route, conditions météorologiques extrêmes ou encore défaillances mécaniques.

La prévention ne peut donc se limiter à la conduite. Elle doit intégrer la gestion de l'environnement autour du véhicule : la maintenance prédictive, la communication entre conducteurs et centres de supervision, et même l'éducation des enfants aux bons réflexes de sécurité doivent être prises en compte.

Technologies embarquées : un levier majeur pour une conduite proactive

Pour accompagner le Plan JOANA et limiter tout autre risque comme ceux cités précédemment, les technologies modernes ont un véritable rôle à jouer. Des solutions permettent aujourd'hui d'aller plus loin dans la sécurisation des trajets :

- Généralisation des dispositifs et éthylotests anti-démarrage,
- Caméras embarquées dotées d'intelligence artificielle pour détecter les comportements à risque (freinages brusques, distractions, franchissement de ligne) et accompagner à la conduite proactive,
- Alertes en temps réel sur les événements critiques, envoyées aux gestionnaires de flotte,
- Suivi GPS en direct, accessible aux autorités et aux parents via des applications,
- Capteurs de fatigue du conducteur, qui déclenchent des alertes sonores en cas de somnolence détectée.

Ces outils transforment la gestion du transport scolaire avec une approche proactive, axée sur la prévention plutôt que sur la réaction.

Au-delà de l'efficacité, une question de responsabilité collective

Souvent perçue au travers du prisme de la performance ou de l'optimisation de carburant, la transformation numérique des flottes de transport est aussi un enjeu de sécurité. Elle permet de sauver des vies.

Il ne s'agit pas ici de culpabiliser sur ce qui aurait pu déjà être mis en place ou développé, mais de prendre acte collectivement de notre responsabilité, en tant qu'opérateurs, collectivités, fournisseurs de solutions technologiques, parents et citoyens. Chaque accident évitable doit l'être.

Le Plan JOANA, combiné à des outils de télématique avancés, marquera donc un tournant pour la sécurité de nos enfants : un transport plus intelligent, plus sûr, plus humain.



Les grandes ambitions du nouveau propriétaire de Transdev

Après avoir vu son capital évoluer en douceur, Transdev devrait connaître une inflexion de sa stratégie du même acabit, portée par les fortes ambitions internationales et les moyens importants du groupe familial allemand. L'actionnaire idéal ?

TEXTES : MARC FRESSOZ



Cet été, un groupe franco-allemand est apparu tranquillement dans le paysage du transport public hexagonal sans que personne n'en fasse grand cas. Cet opérateur, un poids lourd ayant franchi les 10 milliards d'euros de chiffre d'affaires l'an passé, c'est Transdev dont le capital a fait l'objet d'une inversion de sa clé de répartition le 1^{er} juillet.

L'industriel familial allemand Rethmann - qui possède notamment le groupe de traitement de l'eau et des déchets Remondis et l'opérateur Rhenus logistics - en détient désormais 66%, la Caisse des dépôts 34%, le premier s'étant porté acquéreur de 32% des parts du premier. Autant dire que ce changement est passé comme un non-événement. C'est l'entrée du groupe sur le marché des trains régionaux entre Nice et Marseille qui a surtout focalisé l'attention des médias français et des autorités organisatrices régionales cet été. Une étape sensible pour l'entreprise devenue la cible d'un groupe Facebook fait d'usagers locaux et sans doute aussi de personnes hostiles à la concurrence. C'est en tout cas comme entreprise ferroviaire privée symbolisant la fin du monopole de la SNCF et non comme acteur détenu par

un étranger que Transdev se trouve ciblés. Le maintien de la Caisse des Dépôts, bras armé de l'Etat disposant d'une minorité de blocage, est fait pour rassurer les élus des autorités organisatrices. Le groupe conduit par Thierry Mallet depuis 2016 et dont le siège restera en France n'a d'ailleurs pas pâti commercialement de l'évolution de son capital. Au début de l'été, Rouen l'a reconduit pour une DSP de 9 ans, et IDFM lui a attribué des lignes de bus en petite couronne.



LUDGER RETHMANN (COPYRIGHT JOACHIM STRETZ/REMONDIS)



“

Avant notre entrée au capital, l'entreprise n'avait pas connu de hausse de son activité depuis 10 ans

Quels changements à venir ?

Que va alors changer cette nouvelle donne ? « *Les Allemands aiment la stabilité, et a priori, il n'y a pas de raison qu'ils chamboulent l'équipe dirigeante dont ils sont satisfaits* », analyse un proche du groupe faisant écho au communiqué de juillet évoquant « *la stabilité managériale* », « *l'engagement de long terme de ses deux actionnaires* ». Par rapport au scénario qui aurait vu un fonds d'investissement s'emparer de Transdev, la montée en puissance du groupe familial est un soulagement pour beaucoup en interne. Pas de mise sous pression excessive des managers, pas d'obsession du reporting etc.

Le scénario idéal ? Sans doute, d'autant que « *les Rethmann ont beaucoup de cash et comptent investir pour développer encore plus Transdev à l'international* », continue ce connaisseur. « *En tant qu'actionnaire à 34%, nous avons essayé d'aider à développer l'activité aux côtés de la Caisse des Dépôts, en soutenant l'acquisition de First Transit aux Etats-Unis, d'Arriva North au Portugal et de Stagecoach en Nouvelle Zélande* », rappelle le patron du groupe éponyme, Ludger Rethmann, dans une interview donnée aux Echos (1/07).

TRANSDEV, UN ITINÉRAIRE FAIT DE VIRAGES

Qu'elle est loin l'époque où Transdev, filiale de la Caisse des dépôts créée en 1992 faisait figure de petit poucet du transport public ! Quelques décennies d'histoire mouvementée qui ont vu la société mariée successivement à différents concurrents l'ont propulsée du dernier au premier rang du secteur. En 2002, souhaitant s'étendre, la RATP prend 25 % du capital mais la Régie n'ira pas plus loin car en 2009 Transdev et son rival Veolia Transport annoncent leur mariage, consommé en 2011. Entre temps, la RATP a négocié sa sortie de Transdev en récupérant des actifs parmi les plus intéressants, à l'instar des bus londoniens, dont RATP Dev vient d'ailleurs de se séparer en 2025, leur gestion ayant tourné à la mauvaise affaire.

Sur le papier, le mariage Transdev-Veolia Transport permet à l'ensemble de se détacher de Keolis, avec 8,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Un sacré bon en avant alors que Transdev seul ne pesait que 2,5 milliards d'euros. Mais le nouveau groupe s'avère être un colosse aux pieds d'argile, Veolia lui ayant transféré une part de l'énorme dette constituée par l'ancien patron de Veolia Environnement Jean-Marie Messier. Le projet d'introduction en bourse de Veolia-Transdev tourne vite court en raison des mauvais fondamentaux financiers du groupe.

Le patron du nouveau Veolia-Transdev, Jean-Marc Janailac, hérite de Veolia d'un autre cadeau empoisonné, la compagnie de ferry SNCM déficitaire dont elle mettra quelques années à se débarrasser. La direction doit alors tailler dans un quart de des activités et se recentrer sur une poignée de pays. En 2013, le groupe adopte le nom de Transdev préfigurant une nouvelle ère, avec la sortie définitive de Veolia du transport public, qui s'opère en deux temps : en 2016, la Caisse qui en possède 50% lui en rachète 20%, puis le groupe Rethmann entre en jeu en se portant acquéreur en 2019 des 30% restant de Veolia. En contrepartie de ses activités d'Outre-Rhin (bus urbain, car, trains régionaux) qu'il ajoute à Transdev, l'Allemand obtient 4% de part supplémentaire, avant d'en devenir copropriétaire à 66% du capital cet été.



SAINT MALO



bacqueyrisses.fr

IVECO BUS

Bacqueyrisses
L'univers cars et bus

LAMBIAK BUS SERVICE | SKILLBUS | pbc IVECO BUS CARS

GROUPE BACQUEYRISSSES

1925
2025

100
ANS

*Tout le Car & Bus
et
Rien que le Car & Bus*

Présent au salon
Busworld à Bruxelles du
6 au 9 octobre 2025.



Une vision internationale

L'Allemand a poussé les dirigeants de Transdev et la Caisse à mener cette opération structurante faisant des Etats-Unis le deuxième pays (2,7 Md d'euros) avec 27% du chiffre d'affaires, talonnant la France, 28,1% en 2024. Une sorte de hors-d'œuvre. « *Avant notre entrée au capital, l'entreprise n'avait pas connu de hausse de son activité depuis 10 ans* », continue le patron, « *depuis son chiffre d'affaires a augmenté de 45%* ». Et de citer l'Allemagne où l'activité est « *passé de 800 millions d'euros à 1,5 milliard d'euros en cinq ans* ».

Le dirigeant dit viser des pays où le groupe est absent comme la Pologne. Cette volonté de conquête ne se limite pas au Vieux continent. « *Le groupe nourrit des ambitions sur l'Asie et les pays du Golfe* », dévoile un proche de la direction. Reste à savoir comment Transdev compte améliorer sa marge nette qui atteint un niveau dérisoire de 0,4%. Cela passera-t-il pas des cessions d'activité ?

“

Les Allemands aiment la stabilité, et a priori, il n'y a pas de raison qu'ils chamboulent l'équipe dirigeante dont ils sont satisfaits ...



THIERRY MALLET

AUTOCAR EXPO

9^e édition

LYON • Parc des expositions

01 • 04 décembre 2026

www.autocar-expo.com

**PRÉSENT SUR
BUSWORLD
H9 STAND 935**

À VOS AGENDAS
Notez le rendez-vous !
c'est en décembre 2026.

**Salon national pour la promotion
du tourisme et de la mobilité en Autocar**

Contact commercial :
Yann Saint Denis
lescles@gmail.com

Une marque de la



JEAN-MAXIME CLÉACH



Agora Formations, une pédagogie renversante

L'entreprise Agora Formations n'est pas tout à fait comme les autres. Avec son autocar pédagogique, unique en son genre, elle a révolutionné l'apprentissage de la sécurité dans les transports scolaires. Rencontre avec Jean-Maxime Cléach, nouveau président de la société.

TEXTES : PIERRE COSSARD

Créé en 1999 par Emmanuel Klett, Agora Formations accompagne entreprises et administrations sur l'ensemble du territoire national dans la prévention des risques professionnels et la sécurité au travail. La société propose des prestations d'audit, de conseil et de formation destinées à assurer un niveau de sécurité optimal au sein des locaux et des équipes de travail, mais aussi pour l'ensemble des clients et usagers. Chaque année désormais, l'entreprise forme environ 3800 stagiaires, et sensibilise 90 000 scolaires au port de la ceinture de sécurité dans les autocars. Son arme secrète ? Un car pédagogique qui simule en toute sécurité le renversement d'un véhicule, et permet justement aux participants de mesurer l'importance de la ceinture. Les formateurs donneront aussi, à ces occasions, les bonnes consignes pour s'extraire d'un autocar se retrouvant dans cette situation, mais aussi les bons réflexes en cas d'incendie. Agora Formations a été rachetée le 28 mai dernier par Jean-Maxime Cléach.

Car & Bus News : Avez-vous apporté des modifications au fonctionnement d'Agora Formations depuis votre arrivée ?

Jean-Maxime Cléach : La structure d'Agora Formations reste la même, à la fois innovante et disruptive, et nos outils n'ont pas changé. Nous articulons une bonne partie de notre activité autour de notre autocar pédagogique, qui remporte toujours autant de succès. A ce jour, notre carnet de commandes pour ces démonstrations est plein jusqu'en 2027. Ce qui démontre aussi que nos clients se lancent désormais dans une démarche de long terme.

CBN : Qu'elle est la typologie de vos clients pour ces formations particulières ?

J-MC : Les grands opérateurs, comme Transdev ou Keolis, sont pour nous de gros consommateurs de formations



LE CAR PÉDAGOGIQUE COUCHÉ SUR LE FLANC

conducteurs, mais aussi de car pédagogique. Viennent ensuite des opérateurs de taille plus modeste, puis les autorités organisatrices de transport. Globalement, les deux-tiers de nos clients sont des entreprises privées, et un tiers est issu du milieu institutionnel. Depuis quelques temps par ailleurs, et sans doute grâce au Plan Joana (Voir page 44, NDLR), nous sommes aussi contactés directement par des établissements scolaires, des collèges notamment.

CBN : Quels sont pour vous les pistes de développement d'Agora Formations ?

J-MC : Notre problématique est assez simple, avec un seul autocar pédagogique, nous avons de fait une disponibilité forcément limitée. La seule piste de développement que nous pourrions suivre consisterait donc en la mise en œuvre d'un second véhicule et en l'embauche d'un nouveau formateur qui viendra compléter notre équipe de quatre personnes.





CBN : Ce doublement de vos capacités est-il d'ores-et-déjà programmé ?

J-MC : Il s'agit d'un investissement assez lourd pour une structure comme la nôtre, qui réalise 500 K€ de chiffre d'affaires annuel, puisque l'équipement complet coûte environ 300 K€. Pour autant, nous sommes en discussion avec notre fournisseur Otokar. Notre objectif est d'obtenir la mise à disposition du nouveau car pédagogique dans le courant du dernier trimestre 2026, afin de pouvoir lancer la programmation dès 2027.

CBN : Comment comptez-vous développer votre clientèle ?

J-MC : Nous avons l'avantage d'être les seuls à fournir ce type de service avec un autocar pédagogique, ce qui se traduit au quotidien par des demandes. En matière de prospection, nous sommes convaincus de la nécessité de nous tourner vers les opérateurs du transport routier de voyageurs, PME et ETI, qui font partie d'un univers dont je ne suis pas issu et que je découvre avec plaisir au fil du temps depuis le printemps.

LES ATOUTS DU CAR PÉDAGOGIQUE

En cas d'accident, le comportement des conducteurs est déterminant dans l'évacuation rapide des passagers et leur mise en sécurité. Les formations qui leur sont destinées proposent généralement des exercices d'évacuation, mais toujours dans un car en position normale, sur ses roues. Pourtant, en cas d'accident, les véhicules de transports en commun ont tendance à s'allonger sur leurs flancs et les conditions d'évacuation sont alors bien plus difficiles.

C'est pourquoi, Agora Formations, spécialiste de la sécurité au travail, a, dès l'origine, développé un outil de mise en pratique en association avec l'entreprise Mengel de Xertigny, fabriquant du dispositif. L'objectif est de permettre aux conducteurs et passagers d'évoluer dans un bus allongé sur son flanc et de favoriser les bons réflexes au sein d'un car accidenté.

Le car pédagogique permet aux participants de se déplacer à l'intérieur d'un car couché sur le côté, position dans laquelle les sièges et les bagages deviennent de véritables obstacles et où la trappe d'évacuation de pavillon reste la seule issue possible.

Pour les élèves (mais aussi leurs accompagnateurs), le recours au car pédagogique permet de faire prendre conscience aux jeunes l'importance de la ceinture de sécurité en expérimentant directement l'évacuation d'un car couché sur son flanc.

Pour les conducteurs, il s'agit, suite à un accident de la route, de savoir organiser l'évacuation des passagers, quelle que soit la position accidentée du car, dans les meilleures conditions de sécurité. Un complément de formation leur permet aussi de prendre en charge les blessés dans l'attente de l'arrivée des services de secours et de gérer un éventuel incendie.



**AGILES COMME JAMAIS,
UTILES COMME TOUJOURS.**

*** CONGRÈS FNTV 2025 ***

le 15 octobre 2025 à la Maison de la Chimie

IVECO
BUS

HEULIEZ

bluesky.com



En route vers le changement

IVECO BUS est toujours à vos côtés et vous offre une gamme complète de produits, solutions et services à la pointe, avec un mix énergétique adapté à toutes vos missions. Conduisons le changement, ensemble.

