

# Car&Bus News

COLLECTIVITÉS

RÉSEAU

ENTREPRISE

INDUSTRIE

LE MAGAZINE DES MOBILITÉS COLLECTIVES



**VINFAST**  
QUAND LE VIETNAM VEUT  
ÉLECTRIFIER L'EUROPE



**KEOLIS**  
RENCONTRE AVEC  
ANNELISE AVRIL



**RATP**  
UN GROUPE EN PLEINE  
ÉVOLUTION



## UNE AUTONOMIE ACCRUE. UNE EFFICACITÉ OPTIMISÉE.

**Le nouvel eCitaro fuel cell.** Avec des batteries haute performance et la pile à combustible en tant que prolongateur d'autonomie : jusqu'à 400km d'autonomie pour l'eCitaro standard et jusqu'à 350km pour l'autobus articulé eCitaro G. Pour plus d'informations : [www.mercedes-benz-bus.com](http://www.mercedes-benz-bus.com)

**Mercedes-Benz**  
The standard for buses.\*



Daimler Buses France SASU au capital de 14 640 000 euros, 2-6 rue du Vignolle, 95200 Sarcelles, RCS Pontoise no 662 018 068

\*La référence du bus et du car



## 2025, ANNÉE CHAOTIQUE...

Trois événements majeurs ont rythmé la vie du secteur des transports collectifs français (et européens) cette année : les Journées Agir, le salon Busworld et les Rencontres Nationales du Transport Public. Quel bilan peut-on tirer de ces trois rendez-vous quant à la santé des industriels et aux évolutions de cette activité ? Sans entrer dans le détail concernant le premier point, les douze mois écoulés auront surtout été marqués par l'électrification massive des véhicules, par un recul notable de l'hydrogène au profit de la batterie, mais aussi, et surtout par l'arrivée en majesté des constructeurs asiatiques sur le sol européen. Si les Chinois sont clairement en tête dans cette course, le rachat d'Iveco Group par l'Indien Tata Motors, voire l'arrivée du Vietnamien Vinfast sur le créneau des bus, révèlent aussi que le marché industriel des autocars et autobus, désormais ouvert grâce aux bons soins de la politique de l'Union européenne en matière de transition énergétique, aiguise tous les appétits, à l'autre bout du monde.

Pour rester dans l'Hexagone, et se positionner plutôt du côté des opérateurs ou des autorités organisatrices de transport, force est de constater que la situation politique délétère qui domine notre actualité depuis maintenant plus d'un an, a un indéniable impact - négatif - sur toute tentative d'élaboration d'une stratégie d'investissements ou de développement de l'offre. Et les discussions anarchiques en cours autour du projet de loi de finance 2026 sont pour l'instant loin de rassurer les entreprises, tant la folie fiscale qui est apparue aux yeux de tous pourrait mettre à mal leur rentabilité. Idem d'ailleurs pour les AOM, qui ont, elles, de très bonnes raisons de redouter une forte diminution de leurs dotations dans un avenir proche. Si l'on devait donc résumer en une phrase 2025 qui se termine, peut-être pourrait-on constater qu'elle fut une véritable année de transition, sans vraiment savoir vers quoi elle nous mène vraiment...

**Pierre Cossard,**  
Directeur de la rédaction



O  
T  
D  
E

# AUTOCAR EXPO

9<sup>e</sup> édition

LYON • Parc des expositions

**01 • 04 décembre 2026**

[www.autocar-expo.com](http://www.autocar-expo.com)

**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](mailto:lescles@gmail.com)

Une marque de la



**AUTOCAR EXPO**





24



32



06



36



20



16



/10



06



28



**Directeur de Publication**  
Yann Saint Denis

**Directeur de la rédaction**  
Pierre Cossard

**Directrice Commerciale**  
Laurence Fournet

**Ont contribué à ce numéro**  
Olivier Meyer  
Jérémy Anne

**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 :** décembre 2025  
**Dépôt légal :** décembre 2025

## INDUSTRIE

L'année 2025 au rythme des salons	06
Omnicar et Bus SAS étant son offre avec King Long	16
Vinfast, quand le Vietnam veut électrifier l'Europe	20
Eric Ammer Autocars franchit un cap !	24

## ENTREPRISE

Redutowa, un dépôt conçu dès le départ pour les bus intelligents	26
Keolis maintient ses positions	28
La bonne année de Transdev	32
Le groupe RATP en pleine évolution	36

# SOMMAIRE



TEXTES : PIERRE COSSARD - OLIVIER MEYER (TRANSBUS.ORG)

**La vie du secteur des transports collectifs aura été marquée cette année par trois événements majeurs : Les Journées Agir et les Rencontres Nationales du Transport Public à l'échelle nationale, et, bien entendu, Busworld, à vocation désormais mondiale. A travers ces trois manifestations, quels enseignements tirer au niveau industriel autant qu'institutionnel ? C'est ce que tente pour vous *Car & Bus News*.**





**D**e juin à novembre de cette année, les professionnels du secteur des transports collectifs français ont pu se retrouver et échanger, du moins dans le domaine qui nous intéresse, celui des autocars et autobus, au cours de trois événements majeurs, de juin à novembre. En tout bien tout honneur, c'est aux Journées Agir, qui se sont tenues du 24 au 26 juin à Reims, organisées en partenariat avec la Communauté urbaine du Grand Reims, que c'est ouvert le bal des expositions et débats sur l'avenir de cette activité. Outre une belle palette de véhicules exposés et quelques nouveautés présentées spécialement pour l'occasion (voir notre encadré à ce sujet), ces

trois journées ont aussi permis de mettre en lumière un certain nombre des préoccupations qui traversent aujourd'hui ce milieu et touchent l'ensemble des acteurs, qu'ils soient ou non adhérents d'Agir Transports. Dans ce cadre, comme à leur habitude, les organisateurs ont mené différents débats, et on aura par exemple retenu celui portant sur l'adaptation des réseaux à l'accueil de nouvelles énergies. L'arrivée de véhicules dotés de nouvelles énergies telles que l'électricité ou l'hydrogène transforme les habitudes d'exploitation des opérateurs de réseaux de transport. Le stockage d'énergie, le dimensionnement des infrastructures, la supervision intelligente de la charge, ainsi que les aménagements sécuritaires et réglementaires nécessaires à la conversion des dépôts figurent parmi les enjeux majeurs à appréhender. Les débats ont ainsi permis de mettre en avant un certain nombre de retours d'expériences des solutions pour adapter les réseaux de transport à la transition énergétique.

On aura aussi apprécié les discussions concernant la vente de titres de transports aux clients occasionnels. En effet, la simplicité d'achat d'un titre de transport joue un rôle clé dans l'attractivité des transports publics. Si les nouvelles solutions de billettique ont facilité l'abonnement, l'achat de titres unitaires reste un défi pour les voyageurs occasionnels ou peu familiers des réseaux. Différents outils et innovations ont ainsi été présentés afin de répondre aux besoins spécifiques de ces clients. Enfin, confrontés à des enjeux financiers et des attentes sécuritaires, les opérateurs de transport cherchent des solutions efficaces pour assurer la sécurité des voyageurs et lutter contre la fraude. Entre l'augmentation de la présence humaine, l'intégration de technologies innovantes et la mise en place de stratégies renforcées, différents actions et outils ont été mis en avant pour surmonter ces défis.

“

**les industriels chinois, de plus en plus nombreux sur le marché européen, proposent uniquement des minibus électriques à batteries. À l'avenir, les minibus seront probablement tous électriques et partiellement à conduite autonome.**

■ ■ ■





## Busworld, la Grand-Messe du car et bus

Au détour des allées du salon Busworld, qui s'est déroulé à Bruxelles du 4 au 9 octobre derniers, le visiteur attentif ne pouvait manquer de constater que la Fée électrique s'était désormais penchée sur le berceau des nouveaux autocars présentés, malgré quelques exceptions qui prouvent que le moteur thermique fait encore de la résistance. Si l'électrique à batteries, et dans une moindre mesure l'hydrogène, sont désormais en passe de devenir la norme dans l'univers des autobus, du moins en Europe, l'autocar fait encore de la résistance au niveau du moteur thermique (diesel, GNV, voire hybride), notamment lorsqu'il s'agit de parcourir des longues distances, c'est-à-dire dans le tourisme ou les services SLO. Une persistance liée à plusieurs facteurs. Le surcoût d'abord, difficilement supportable dans un certain nombre de configurations à usages commerciaux, le client final étant peu à même d'absorber ce dernier. Viennent ensuite l'impact global d'un changement technologique sur le mode de fonctionnement des entreprises, complexe à mettre en œuvre, le différentiel d'autonomie entre les deux systèmes de propulsion, et, « last but not least », le développement du réseau de recharge qui, à l'échelle européenne, peine encore à répondre

à toutes les attentes potentielles. Voilà pourquoi, avant que le couperet réglementaire voulu par l'Union européenne ne tombe à plus ou moins longue échéance sur le Vieux Continent, l'autocar thermique a encore quelques beaux jours devant lui, comme un certain nombre de constructeurs semblent l'avoir clairement compris, notamment ceux qui ont développé une vision « mondiale » du marché et se tournent clairement vers un mix-énergétique pour leur production.

## La déferlante chinoise

Les exposants asiatiques, Chinois majoritairement, étaient cette année les plus nombreux dans les halls de Busworld, juste devant les Turcs, preuve s'il en fallait, que l'Empire du Milieu règne désormais sur l'univers des transports collectifs électriques. Autre évolution marquante, au-delà de l'indéniable maîtrise des différents composants de cette technologie électrique, on pense notamment au développement des batteries « Blade » chez BYD, le visiteur - au même titre d'ailleurs que nombre de professionnels - pouvait être marqué par la qualité de finition, et l'ingéniosité parfois, de la plupart des produits présentés. L'évolution est marquante sur



les dix dernières années pour ceux qui suivent cette industrie. Si donc, la qualité des autocars et autobus électriques chinois rejoint désormais celle de leurs concurrents occidentaux, avec des tarifs susceptibles de faire la différence, et des délais de livraison « raisonnables », quels sont les points faibles des principales marques concernées ? Il leur faut sans doute, notamment en France, encore maîtriser le complexe système des appels d'offres, développer, et le faire savoir, un réseau de service après-vente correspondant aux attentes de la clientèle et donc rassurer les opérateurs qui seraient tentés par leurs modèles. Passés ces deux écueils, et si l'électrification des usages reste l'Alpha et l'Omega de la décarbonation des transports dans l'Union européenne, rien ne pourra les arrêter dans leurs appétits. Preuve par l'exemple avec Yutong qui, non content de multiplier les commandes dans les pays d'Europe centrale, occupait dans le salon une place de choix, et s'est même permis de rafler une série de cinq Busworld Awards dans différentes catégories.

### **Autobus, les constructeurs Européens font de la résistance**

Dans le domaine de l'autobus, le modèle standard de 12 mètres reste le cœur du marché. Le nombre d'industriels en produisant augmente d'année en année avec l'arrivée de nouveaux acteurs, principalement chinois. On constate donc que la transition énergétique est quasiment totale sur le marché des bus, à l'exception toutefois des minibus où plusieurs véhicules à moteur diesel étaient encore exposés (voir encadré). Les véhicules électriques à batteries deviennent donc la norme en raison de l'augmentation de la densité énergétique de celles-ci et de leur capacité à être rechargées rapidement, permettant de réduire les contraintes opérationnelles. Les modèles d'autobus à hydrogène restent en revanche plutôt rares, en raison de leur coût total de possession plutôt élevé.

### **Marché des « mini », entre foisonnement et électrification**

Diesel ou électrique, sur la base d'un véhicule utilitaire léger ou non, l'offre de minibus proposée par les constructeurs et les carrossiers sur le salon Busworld est très large. Des modèles européens, turcs et chinois étaient visibles. L'arrivée des versions électriques de l'Iveco Daily et du Mercedes-Benz Sprinter permet aux carrossiers de développer des minibus zéro émission aux côtés des modèles diesel qui restent largement commercialisés. Les constructeurs turcs continuent également à proposer des versions à motorisation diesel de leurs minibus en plus de celles électriques. En revanche, les industriels chinois, de plus en plus nombreux sur le marché européen, proposent uniquement des minibus électriques à batteries. À l'avenir, les minibus seront probablement tous électriques et partiellement à conduite autonome.

### **RNTP, peu de véhicules pour l'édition 2025**

Les Rencontres nationales du transport public 2025 (RNTP) qui se déroulaient à Orléans du 4 au 6 novembre derniers, accueillait quelque 200 exposants sur 12 000 m<sup>2</sup>, et quelque 8000 visiteurs mais, sans doute du fait de la proximité du récent salon Busworld, n'ont pas vu une large palette de véhicules exposés dans les allées du centre d'exposition. Cet événement « très politique », a, dans ces débats et les réflexions menées, plus ou moins reflété le contexte du moment en la matière, c'est-à-dire plutôt chaotique et sans grande visibilité en matière de financement alors que le projet de loi de finance 2026 était en pleine discussion au Palais Bourbon. Rendez-vous est désormais donné l'an prochain à la première édition de Mobco (nouveau nom des événements organisés par le GIE Objectif Transports Publics), du 9 au 11 juin à Paris.



**Les débats ont ainsi permis de mettre en avant un certain nombre de retours d'expériences des solutions pour adapter les réseaux de transport à la transition énergétique.**



## Les nouveautés de l'année

### Journées Agir

Le revendeur français **BG Motor Group**, qui commercialise les véhicules d'Altas Auto présentait aux Journées Agir deux minibus, dont un nouveau venu sur le marché des midibus électrique, le Novus City V7 qui faisait ici sa première sortie en public. Conçu par la Chinoise Zhongtong Bus, ce modèle de 7,50m est donné avec une capacité de 30 places, une autonomie de 300 km, et bénéficie d'un délai de livraison de 8 mois, un atout (en dehors d'un prix attractif, dixit) sur un marché français de l'ordre de 100 véhicules/an.

Le constructeur suédois Volvo présentait à Reims la nouvelle version de son 7900 Elec. Un bus qui, chez MCV, a bénéficié d'un relifiting de la face avant, avec intégration d'un parebrise plus grand, ainsi que de l'intégration du nouveau tableau de bord Volvo. Le modèle exposé, premier à sortir de la nouvelle usine MCV dédiée, était équipé de cinq packs de batteries pour un total de 470 kWh de puissance disponible.

Référencé UGAP, le 7900 E devrait concourir aux appels d'offres de Lille, Nantes et sans doute La Rochelle.

**Retrofleet**, filiale de CBM Bus parts leader, a dévoilé lors des Journées Agir son nouveau modèle d'autocar converti en électrique, conçu sur la base du Mercedes Benz Intouro.

Le modèle concerné est un Mercedes-Benz Intouro L de 2015 issu du parc de Transarc Bourgogne-Franche-Comté.

Le moteur diesel Euro 6 et la boîte de vitesses ont été retirés pour être remplacé par un moteur électrique, tandis que trois packs de batteries de 64 kWh ont été positionnées, à raison de deux dans les soutes (à gauche et à droite) et un à l'arrière.

L'homologation de ce modèle est prévue cet été. Le groupe Transarc envisage de faire transformer de 30 autocars, en partie dans les ateliers du transporteur à Lons-le-Saunier après une période de formation par les techniciens de Retrofleet.

### Busworld

**VDL Bus Group** a ouvert le bal des lancements dès le 2 octobre en avant-première du salon avec le dévoilement à la presse internationale de son nouveau Futura 3, et la présentation de la société VDL Bus Group, regroupant désormais VDL Bus & Coach et VDL Van Hool. Fait notable dans le contexte du moment, ce Futura 3 de 12,885 m de longueur, est disponible avec une motorisation thermique, en l'occurrence un moteur DAFMX11 Gen3 Euro 6 développant 330kW avec un couple de 2350Nm et une boîte de vitesses Traxon.

BG MOTORSALTAS NOVUS CITY V7







VDL FUTURA 3

Le **MAN** Lion's Coach 14 E a été célébré pour la première fois à Bruxelles. Cet autocar électrique utilise le système d'entraînement éprouvée de la gamme de camions électriques, produite en série, et des batteries NMC fabriquées en série dans l'usine MAN de Nuremberg. Il dispose d'une capacité de batteries de 320 à 480 kWh, et dispose d'une autonomie pouvant aller jusqu'à 650 kilomètres.

**Daimler** avait évidemment mis en vedette le petit dernier de la marque Mercedes-Benz, l'interurbain eIntouro, déjà présenté à la presse en début d'année. Le véhicule 100% électrique est disponible en option avec un ou deux packs de batteries, d'une capacité de 207 kWh chacun. Le moteur électrique est le ZF CeTrax 2 Dual CX332 à entraînement central, développant 320 kW de puissance continue et un couple maximal de 24 700 Nm. La force motrice est transmise à l'essieu moteur Mercedes-Benz RO 440 via une boîte de vitesses entièrement automatique à trois rapports intégrés au groupe motopropulseur.

**Irizar** et **Irizar e-mobility** présentait en avant-première le nouvel Irizar i3 électrique Normal Floor classe II. Après le lancement en octobre 2024 de l'Irizar i3 électrique Low Entry, Irizar complète avec cette version Normal Floor sa gamme interurbaine 100% électrique. Il est équipé d'un moteur électrique synchrone central développant une



MAN

puissance de 260 à 325 kW. La capacité des batteries, rechargées soit au moyen d'une prise CCS2, soit par pantographe inversé, peut atteindre 528 kWh, soit une autonomie de 450 km avec une seule charge par jour.

**Anadolu Isuzu** a présenté pour la première fois la version XL de son autocar Grand Toro en présentant, d'une longueur de 9,328 m, portant la capacité à 41 places assises et augmentant la capacité de bagages. Cette nouvelle version de l'autocar est équipée du moteur Cummins ISB4.5 E6 E210B couple à une boîte de vitesses Allison (T3270R xFE) AT Automatic, overdrive.

**King Long** a lancé à Busworld l'autocar de tourisme M13E (XMQ6137CYWBEV) de 13,395 m de long équipé d'une batterie de 704 kWh et donné avec une autonomie pouvant aller jusqu'à 650 km pour 59 passagers. Ce véhicule devrait être commercialisé en France par Omnicar.



IRIZAR



SOLARIS URBINO 10,5





**Alfabus** a dévoilé un autocar électrique, l'InterCity L13, qui est équipé d'une batterie d'une puissance de 528,13 kWh, et qui peut transporter jusqu'à 63 passagers.

L'industriel **Zhongtong** a dévoilé un autocar électrique de tourisme, le ZT H12E Plus., qui est donné avec une autonomie annoncée dépassant les 400 kilomètres, ce qui semble quelque peu limité pour un usage touristique.

**Solaris** a révélé une version raccourcie de son autobus électrique à batteries, l'Urbino 10,5 Electric à 3 portes. Ce véhicule peut être équipé de batteries totalisant 350 ou 400 kWh.

**CaetanoBus** avait amené à Bruxelles trois autobus, dont un étonnant bus articulé à hydrogène équipé de portes d'accès des deux côtés, le H2.City Gold 18 m. Ce bus embarque 40 kg d'hydrogène à 350 bars, une pile à combustible Toyota de 70 kW et une batterie LFP de 176 kWh.

La société vietnamienne **Vinfast** a dévoilé deux autobus électriques : le midibus EB8 à 2 portes avec un plancher haut et l'autobus standard EB12 à plancher bas avec 3 portes.

**Renault Group** va produire en France le minibus Citybus E-Tech sur la base du Renault Master E-Tech plancher-cabine. Les batteries de 87 kWh sont placées sous le plancher. L'essieu arrière est modifié de manière à proposer un plancher entièrement plat. Ce minibus peut transporter jusqu'à 22 passagers. Il est en cours d'homologation.

**Ankai** a lancé le minibus électrique E60 affichant une autonomie de 320 km. Il sera distribué en France par le revendeur Tekauto sous le nom d'Urbaneo City 6.



ANKAI

**Wanrun**, le nouvel actionnaire de Safra, va compléter sa gamme de véhicules neufs avec l'introduction de l'Inycia, un minibus électrique de 6 mètres avec 220 kW de puissance et une batterie LFP de 128 kWh autorisant 290 km d'autonomie. Les premières livraisons sont prévues au premier semestre 2026.



WANRUN



## Les surprises de l'année

### Journées Agir. Evias invente la route électrique

Chaque événement dans le secteur des transports collectifs dévoile son lot de surprises. Outre les nouveaux véhicules présentés par certains constructeurs et importateurs, l'édition 2025 des Journées Agir a aussi permis de découvrir le concept de route électrique développé par Evias, un système qui ravira les « vieux »



adeptes du Circuit 24. Présenté sur un minibus Omnicar S6, le système consiste en un patin rétractable installé en rétrofit sur un minibus (adaptable sur un autobus classique de 12m), patin qui entre en contact avec un rail sous tension installé dans la chaussée. Selon ses promoteurs, le système permettrait, pour un kilomètre de recharge (à 90 km/h) d'obtenir une autonomie de 5 km. Les rails sont installés par section de 6m et reviendrait à 1 M€ du kilomètre. Evias dispose pour l'instant d'une piste d'essai de 200m, mais l'agglomération de Troyes a opté pour ce système et devrait mettre en service 5 Bluebus 6m rétrofités dans les mois à venir.

### Busworld. Une nouvelle pile Ballard

Ballard présentait sa nouvelle pile à combustible la FCmove-SC. Elle a été spécialement conçue pour le secteur du transport urbain. Selon l'industriel, elle afficherait une puissance accrue de 30%, une densité énergétique améliorée de 25% et une réduction de 40% du nombre de pièces par rapport à la génération précédente. Le système intègre par ailleurs en interne le convertisseur DC/DC et le contrôleur de puissance, ce qui permettrait une intégration plus facile pour les constructeurs et une maintenance simplifiée. En termes de puissance, le module développe 75 kW en crête et offrirait une durée de vie estimée à 25 000 heures dans des cycles d'utilisation typiques du transport en commun.

### Busworld. Deux nouveaux pneus Conti

Continental a dévoilé deux nouveaux pneus à Busworld. D'abord le Conti Urban HA 5 NXT, mais aussi le nouveau Conti Coach HA 5. Le premier modèle fait partie de la nouvelle gamme Conti Coach Génération 5, conçue pour le segment du transport de personnes de la région EMEA (Europe Middle East & Africa). Ce pneu adapté à tous les essieux répond aux exigences des voyages longues distances et interurbains nées d'une recherche d'équilibre entre kilométrage exceptionnel, résistance au roulement et sécurité optimale quelles que soient les conditions météo. Le nouveau Conti Coach HA 5 peut être disponible avec un capteur de série (Intelligent Tire), permettant aux flottes d'optimiser la consommation de carburant, de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> et de maximiser la durée de vie des pneus. Selon Continental, par rapport à son prédécesseur, il offre jusqu'à 20% de kilométrage en plus, une résistance au roulement inférieure de 10% et une sécurité maximale grâce à son adhérence élevée. Cela signifierait que les flottes peuvent



parcourir plus de kilomètres sur toute la durée de vie du pneu, consommer moins de carburant « et émettre moins d'émissions de CO<sub>2</sub> ».

Le Conti Urban HA 5 NXT est le pneu pour autobus le plus avancé de la marque, intégrant jusqu'à 60% de matériaux renouvelables et recyclés, certifiés ISCC PLUS. En réduisant la résistance au roulement de 25%, Continental permettrait d'optimiser l'efficacité des autobus électriques et de prolonger leur autonomie jusqu'à 15%. Parallèlement, la nouvelle composition de la bande de roulement offre jusqu'à 15% de kilométrage en plus par rapport à son prédécesseur le Conti Urban HA 3, tout en conservant d'excellentes performances sur sol mouillé (label UE - note classe B).

### RNTP. La prévention selon oOClock

oOClock, société experte en télématique et en outils d'aide à l'exploitation en temps réel, prévention & sécurité des équipes et passagers (Chronotachygraphe,

EAD, Contrôle Véhicule Vide), valorisation des données terrain (Analyse de ligne conso, kilométrage...), a développé un système de prévention du passager oublié, qui alerte l'opérateur par mail ou sms dès qu'un défaut d'acquiescement est détecté. Ce système vient compléter une gamme de produits qui comporte aussi un système capable d'alerter le chef d'entreprise ou le responsable d'exploitation lorsqu'un démarrage est refusé par l'éthylotest (EAD) ou lors d'un démarrage du véhicule sans son autorisation.

## RNTP. Les navettes à l'honneur

Lohr présentait une maquette de sa navette électrique Cristal. Donnée avec une autonomie de 120 à 170 km, cette navette a la possibilité de circuler en mode convoi avec jusqu'à 3 véhicules attelés, permettant de transporter jusqu'à 42 passagers. Elle est déjà exploitée à Ajaccio, Avignon, Orange, Saverne et aux Sables-d'Olonne.

Pour rester dans ce domaine, mais cette fois dans la catégorie des véhicules autonomes, un véhicule We Ride



était exposé par Beti et la Macif. Un deuxième exemplaire était par ailleurs en démonstration à l'extérieur du salon, en partenariat avec SNCF Voyageurs et Keolis durant toute la durée des RNTP.

Enfin, de façon anecdotique, on notait aussi la présence du désormais connu mini véhicule Urbanloop, qui poursuit son développement en test à Nancy et Dunkerque.

## RNTP. Les lauréats des Challenges 2025

Les Challenges de la Mobilité ont récompensé cette année sept lauréats qui ont reçu leurs prix des mains de Charles-Éric Lemaignan, président du GIE Objectif transport public.

Le jury, composé de l'Association nationale des communicants, de la Fédération Nationale des Associations d'Usagers des Transports (FNAUT), de Mediatransports, de Phénix Groupe, du GART, du GIE Objectif transport public et de l'UTPF, a désigné les lauréats des meilleures campagnes de communication 2025. Le GART et l'UTPF ont par ailleurs distingué les meilleures initiatives de transport public.

Dans la catégorie « Changement de comportement », le lauréat de la meilleure campagne de communication est Tisséo voyageurs pour sa campagne qualité- satisfaction « votre satisfaction, notre priorité ! » déployée l'été dernier.

Le lauréat de la meilleure initiative de transport public est RATP Dev Bretagne-Normandie et la Société Cely à Locmiquélic (56) pour l'initiative « Centre de relations clients mutualisé RATP » qui traite les réservations de transport à la demande et pour les personnes à mobilité réduite, ainsi que les demandes d'information des voyageurs des réseaux bretons.

Dans la catégorie « Information sur le réseau et services aux voyageurs », le lauréat de la meilleure campagne de communication est Perpignan Méditerranée Métropole et Keolis Perpignan Méditerranée pour sa campagne « Sankéo, chaque jour un nouveau départ » diffusée sur les chaînes du Groupe TF1 en TV segmentée et les réseaux sociaux, sous la forme d'une série de sept vidéos.

Le lauréat de la meilleure initiative de transport public est le Syndicat des Mobilités de Touraine et Keolis Tours (réseau Fil Bleu) pour l'initiative « Mon guide Fil Bleu », un service d'accompagnement destiné aux seniors pour faciliter leurs déplacements sur le réseau Fil Bleu, d'arrêt à arrêt.

Dans la catégorie « Incitation à l'usage des transports publics », le lauréat de la meilleure campagne de communication est Saint-Etienne Métropole et STAS (Transdev Saint-Etienne) pour la campagne « Prochain carrefour : tramway prioritaire », destinée à renforcer la sécurité autour du réseau de tramways.

Le lauréat de la meilleure initiative de transport public est Artois Mobilités et Transdev Artois Gohelle (réseau Tadao) pour l'initiative « L'Ecole du bus », un dispositif de formation inédit destiné aux professionnels du handicap pour favoriser l'autonomie des personnes en situation de déficience intellectuelle.

Le Coup de cœur est attribué à la Région Occitanie - liO les transports de ma Région et SNCF Voyageurs Occitanie pour la campagne « 10 secondes suffisent ».





# Omnicar et Bus SAS étend son offre avec King Long

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD



**Omnicar et Bus SAS, entreprise française basée à Seltz (Bas-Rhin), est un acteur reconnu dans le secteur du transport de voyageurs, fort d'un réseau de distribution européen, d'une infrastructure technique solide, et d'une expertise confirmée dans la sélection, la configuration et l'accompagnement de flottes de véhicules. Son positionnement repose sur trois piliers : une approche orientée client avec un service personnalisé pour chaque typologie d'opérateurs, une logistique réactive, soutenue par un stock de pièces détachées local, et un savoir-faire terrain, issu de collaborations avec des collectivités, opérateurs privés et gestionnaires de flottes. Omnicar et Bus SAS a conclu il y a peu une alliance stratégique avec le constructeur chinois King Long. « Nous sommes convaincus que la France est prête pour des véhicules innovants, accessibles et conformes aux plus hauts standards européens. Grâce à notre savoir-faire local et à la puissance industrielle de King Long, nous avons toutes les cartes en main pour proposer une alternative crédible, durable et performante au marché », expliquait récemment Haitham Alterzi, président de la société Omnicar et Bus SAS. Explications détaillées sur cette nouvelle étape.**

**Car & Bus News : Omnicar a annoncé il y a quelques temps son intention de distribuer sur le marché français les véhicules King Long. Où en êtes-vous de cette démarche ?**

**Haitham Alterzi :** La commercialisation a débuté, avec la mise en circulation d'un véhicule King Long C10, le modèle de 10 mètres en version tourisme, 41+1+1. Cet exemplaire est utilisé en démonstration et destiné à la fois au marché métropolitain et aux DOM-TOM. Ce lancement marque notre volonté de proposer une offre structurée, fiable et compétitive, pensée pour les réalités du terrain français.

**CBN :** Allez-vous distribuer toute la gamme de ce constructeur ? Et si non, quels modèles avez-vous sélectionnés pour le marché français ?

**HA :** Oui, nous avons l'ambition de distribuer l'ensemble de la gamme King Long sur le territoire. Nous concentrons cependant notre stratégie de lancement sur trois modèles phare. D'abord le C10 (10 m) tourisme, une alternative performante aux midibus traditionnels (33-37 places), ensuite les U12 et U13 (12 et 13 m) interurbains, avec 55+1+1 et 59+1+1 sièges, configurés pour des services mixtes ou scolaires, et très équipés. Ce choix initial répond à une volonté d'adresser rapidement les segments à fort potentiel, avant d'élargir progressivement vers d'autres configurations, notamment les 63 places scolaires et les versions tourisme haut de gamme.

**CBN :** Les véhicules en question ont-ils été « adaptés » aux attentes potentielles du marché français ?

**HA :** Tous les véhicules proposés sont homologués selon les normes européennes, avec certificat de conformité (COC) et conformité GSR2. Ils bénéficient d'équipements complets, de solutions techniques éprouvées, et d'un

haut niveau de sécurité active et passive. King Long dispose d'une capacité de production de plus de 40 000 véhicules par an, couvrant toute la gamme : urbain, interurbain, tourisme et électrique.

L'entreprise est implantée depuis plus de 10 ans en Europe, avec des véhicules en circulation en Espagne, en Italie, et dans les pays nordiques, notamment en Islande, démontrant leur fiabilité et leur capacité à s'adapter aux exigences locales.

**CBN :** Avez-vous des objectifs chiffrés en matière d'immatriculations ?

**HA :** Nous visons un volume de 50 à 100 immatriculations d'ici fin 2026, en nous appuyant sur une croissance progressive mais solide, et une offre adaptée à chaque segment.

**CBN :** Comment organisez-vous le service commercial et après-vente ?

**HA :** Omnicar et bus dispose d'une force de vente sur tout le territoire français et dans les DOM TOM avec des commerciaux terrains et d'une équipe basée à Seltz qui s'occupe de la communication sur les réseaux et du référencement de notre site internet. Il est évident que nous devrons passer par les supports spécialisés pour faire parler de nous constamment, de nos véhicules et de nos services. Notre centre logistique basé à Seltz gère un stock permanent de pièces détachées, avec une capacité de traitement rapide. Nous avons développé un réseau d'ateliers agréés King Long à l'échelle nationale, incluant les DOM-TOM, pour garantir proximité, réactivité et expertise technique. La marque





King Long bénéficie également de centres de pièces détachées et de structures de support déjà actives en Europe, notamment en Espagne et en Italie, assurant une continuité de service et une grande fiabilité opérationnelle.

**CBN :** Prévoyez-vous une campagne de présentation ou de démonstration ?

**HA :** Des véhicules de démonstration sont disponibles sur demande, et nous sommes ouverts à toute collaboration avec les opérateurs, collectivités ou médias spécialisés souhaitant tester nos produits sur le terrain.

**CBN :** Quels types d'opérateurs visez-vous en particulier ?

**HA :** Nous visons l'ensemble des opérateurs de transport français, qu'ils soient publics ou privés. Cependant, nous misons notamment pour nos produits sur l'intérêt des exploitants de services réguliers interurbains ou

scolaires, sur les autocaristes de tourisme, mais aussi les collectivités locales, les agglomérations et les métropoles recherchant des solutions modernes, fiables et économiques.

Le C10 par exemple, avec son format de 10 mètres et sa configuration monocoque 41+1+1, offre une alternative idéale aux véhicules de 33-37 places, tout en proposant un haut niveau de confort.

**CBN :** Dans un autre registre, vous avez présenté récemment vos minibus électriques S6 et S7, ou en ait la commercialisation de ces deux modèles en France ?

**HA :** La commercialisation de nos minibus électriques est bien engagée. Nous avons déjà remporté plusieurs appels d'offres publics et signé plusieurs commandes. Les modèles S6 et S7 ont été optimisés pour répondre aux attentes précises des clients français en matière d'accessibilité, d'autonomie, et d'intégration urbaine.

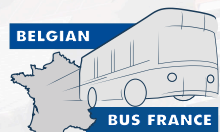
“

**... nous avons l'ambition de distribuer l'ensemble de la gamme King Long sur le territoire. Nous concentrons cependant notre stratégie de lancement sur trois modèles phare.**





**Belgian Bus Sales**  
+32 (0)16 60 90 66  
[info@belgianbussales.com](mailto:info@belgianbussales.com)  
[www.belgianbussales.com](http://www.belgianbussales.com)



**Belgian Bus France**  
+33 (0)3 59 61 03 70  
[info@belgianbusfrance.com](mailto:info@belgianbusfrance.com)  
[www.belgianbussales.com](http://www.belgianbussales.com)



## NOUVEAU CHEZ BELGIAN BUS GROUP



### Deuxième site en Belgique

Belgian Bus Group continue de croître et avait besoin de plus d'espace pour stationner et préparer les bus en vue de leur vente.

Le nouveau site de Tildonk, situé le long du canal, offre l'emplacement idéal pour les contrôles techniques, le nettoyage, le retrait des autocollants et les travaux d'entretien préparatoires.

Grâce à cette implantation supplémentaire, les véhicules peuvent être préparés plus rapidement et plus efficacement, sans compromis sur la qualité.

### Distributeur Arobus France

Conçus en Turquie, homologués pour l'Europe, et désormais disponibles en France !

Les minibus AROBUS allient fiabilité Mercedes-Benz, finition haut de gamme et modularité pour toutes les applications : scolaire, navette, tourisme ou VIP.

- Châssis Mercedes-Benz Sprinter – Euro VI E
- Disponible en versions 16 + 1, 19 + 1 et 22 + 1 places
- Fabrication certifiée ISO 9001 et homologation CE



### Busworld Europe 2025 Une belle édition pour Belgian Bus Group

Belgian Bus Group regarde avec fierté en arrière sur une semaine inspirante, qui a parfaitement reflété les valeurs de notre équipe : service, qualité et confiance.

L'intérêt fut considérable : le salon a accueilli plus de 45.000 visiteurs venus de plus de 100 pays.

Notre stand est redevenu tout au long de la semaine un véritable lieu de rencontre, où clients, partenaires et collègues du secteur se sont retrouvés pour échanger, partager un sourire et, bien sûr, une bonne dose de passion pour les bus.

L'ambiance était chaleureuse, ouverte et familière – exactement ce qui rend Busworld si unique.

**Nous attendons déjà avec impatience la prochaine édition. Et vous, serez-vous des nôtres en 2027 ?**





# Vinfast, quand le Vietnam veut électrifier l'Europe

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

**Découvert à l'occasion de Busworld 2025, les appétits de la marque vietnamienne Vinfast dans le secteur des transports collectifs sont-ils à même de concurrencer non seulement les marques européennes, mais aussi les ténors chinois ? Éléments de réponse avec Patrick Oosterveld, directeur des ventes de bus électriques pour VinFast Europe.**





“

**Nous travaillerons en étroite collaboration avec les opérateurs de transport privés afin de répondre à leurs exigences et à leurs préférences en matière d'entretien en atelier ...**

### **Car & Bus News : Pouvez-vous présenter brièvement VinFast ?**

**Patrick Oosterveld :** VinFast, filiale de Vingroup JSC, l'un des plus grands conglomérats vietnamiens, est un constructeur spécialisé dans les véhicules électriques dont la mission est de rendre la mobilité électrique accessible à tous. Fondée en 2017, VinFast possède un complexe de fabrication automobile à la pointe de la technologie, doté d'une évolutivité de premier plan à l'échelle mondiale, avec un taux d'automatisation pouvant atteindre 90% à Hai Phong, au Vietnam.

Fortement engagé dans sa mission d'un avenir durable pour tous, VinFast innove constamment afin d'offrir des produits de haute qualité, des prix avantageux et d'excellentes politiques après-vente pour tous, afin d'inciter les clients du monde entier à créer ensemble un avenir de mobilité intelligente et une planète durable.

La gamme actuelle de produits VinFast comprend des SUV électriques, des scooters électriques, des vélos électriques et des autobus électriques. VinFast est actuellement dans sa prochaine phase de croissance, se concentrant sur l'expansion rapide de son réseau mondial de distribution et de concessionnaires et sur l'augmentation de sa capacité de production, en mettant l'accent sur les marchés clés en Amérique du Nord, en Europe, en Asie et au Moyen-Orient.

**CBN :** Lors du salon Busworld 2025, vous avez annoncé vos ambitions pour le marché européen dans le domaine des bus urbains électriques. Dans quels pays pensez-vous pouvoir vous implanter exactement ?

**PO :** Dans un premier temps, VinFast commencera par discuter avec les opérateurs de bus en Belgique, aux Pays-Bas et au Luxembourg (Benelux), ainsi qu'en Allemagne, en Autriche et en Suisse (DACH). Dans la région CEE, notre partenaire Molivi nous représente actuellement. Nous sommes également en pourparlers avec plusieurs partenaires potentiels dans la région nordique.

**CBN :** De quelles structures disposez-vous actuellement en Europe ? Quand commencerez-vous à répondre aux appels d'offres ?

**PO :** VinFast est en négociation avec un certain nombre de parties prenantes, et nous communiquerons plus de détails concernant les premières commandes et la participation aux appels d'offres en temps voulu.







**CBN :** Avez-vous ciblé un type particulier de réseau de transport pour vos premiers efforts de commercialisation ?

**PO :** VinFast vise à toucher un large public et est en pourparlers avec des opérateurs et des autorités de transport public, ainsi qu'avec un grand nombre d'entreprises privées.

**CBN :** Allez-vous entreprendre une tournée européenne pour présenter les EB 12 et EB8 ?

**PO :** VinFast dispose déjà de l'EB12 pour des tournées de démonstration, et l'EB8 devrait suivre dans le courant de l'année.

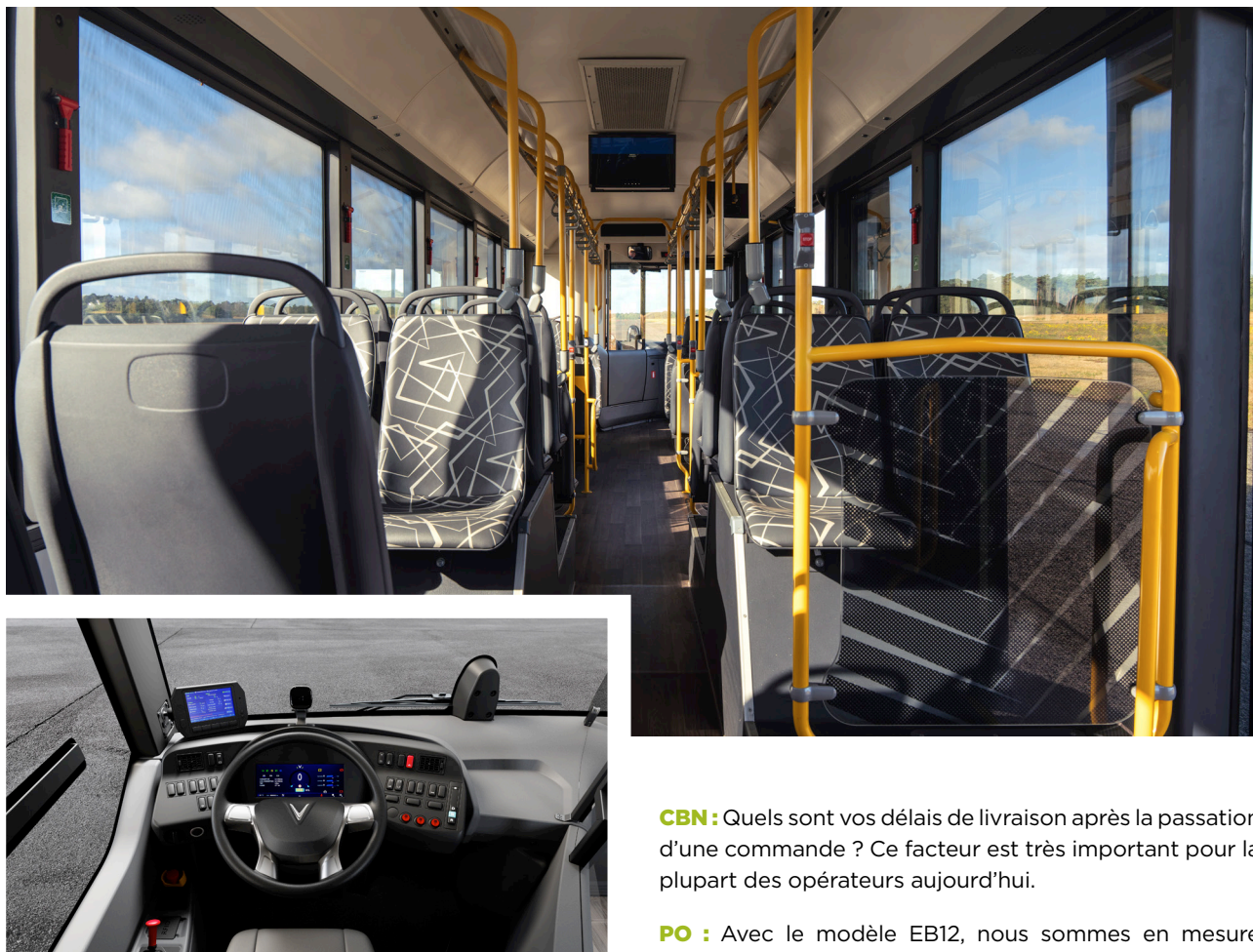
**CBN :** L'arrivée d'un nouvel acteur sur ce marché suscite généralement des inquiétudes chez les opérateurs en matière de service, en particulier le service après-vente. Quelles garanties pouvez-vous leur donner à cet égard ?

**PO :** VinFast est fier de son service après-vente. Nous travaillerons en étroite collaboration avec les opérateurs de transport privés afin de répondre à leurs exigences et à leurs préférences en matière d'entretien en atelier. À l'image du service après-vente complet offert à nos clients particuliers, VinFast soutiendra les ateliers d'entretien des eBus grâce à une chaîne d'approvisionnement après-vente solide, avec des pièces de rechange fournies par l'entrepôt central aux Pays-Bas, puis élargie à l'avenir.



PATRICK OOSTERVELD





**CBN :** La plupart des constructeurs proposent désormais des services complets avec leurs véhicules électriques (recharge, gestion informatique, maintenance, etc.). Quelle est votre stratégie dans ce domaine ?

**PO :** VinFast fait preuve d'une grande flexibilité et travaille en étroite collaboration avec ses clients afin d'identifier les fournisseurs de logiciels et de chargeurs capables de fournir le meilleur service.

Au Vietnam, notre société sœur au sein de l'écosystème Vingroup, VinBus, a accumulé une vaste expérience dans l'exploitation de bus électriques au cours des cinq dernières années. Forts de cette expertise éprouvée, nous sommes bien placés pour conseiller nos partenaires afin de garantir un déploiement rapide et efficace de leurs opérations de bus électriques.

**CBN :** Comment vous positionnez-vous en termes de prix, notamment par rapport à vos concurrents asiatiques ?

**PO :** VinFast garantit un coût total de possession extrêmement attractif. Pour se démarquer davantage sur ce marché, VinFast offre également une garantie complète de 5 ans, avec 8 ans pour la batterie et 10 ans pour le châssis, offrant ainsi une tranquillité d'esprit aux opérateurs.

**CBN :** Quels sont vos délais de livraison après la passation d'une commande ? Ce facteur est très important pour la plupart des opérateurs aujourd'hui.

**PO :** Avec le modèle EB12, nous sommes en mesure de livrer les véhicules rapidement, dans certains cas moins de six mois après la signature des spécifications techniques par les opérateurs. Ce délai de livraison rapide est complété par une capacité de production de 1 500 à 2 000 unités par an, ce qui signifie que VinFast est prêt à répondre aux exigences européennes en matière de bus électriques avant même que les objectifs climatiques ambitieux ne soient atteints. La livraison du modèle EB8 devrait commencer vers le milieu de l'année 2026.

**CBN :** En ce qui concerne votre plan produit, prévoyez-vous d'élargir votre gamme dans les mois ou les années à venir avec un bus électrique à batterie ? En particulier pour les trajets interurbains.

**PO :** VinFast s'engage à élargir son portefeuille de produits sur le marché des bus électriques et analyse attentivement les opportunités potentielles. En Europe, outre la mise à jour de la gamme de produits actuelle, l'une des principales orientations envisagées est le développement de bus électriques à trois essieux de 15 mètres et 18 mètres, adaptés aux trajets longue distance et aux exigences modernes du transport urbain. Au Vietnam, nous développons également des autobus (autocars) longue distance et prévoyons d'introduire d'autres modèles d'autobus spécialisés dans un avenir proche.





# Eric Ammer Autocars franchit un cap !

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

**Au cœur du grand événement que fut Busworld 2025 se logeait une petite révolution chez le distributeur Eric Ammer Autocars, l'arrivée de Frédéric Lefèvre en tant que responsable commercial. Rencontre avec l'intéressé, qui a précisé à *Car & Bus News* la stratégie nouvelle de AE Autocars.**





**CBN : Nos lecteurs connaissent bien Eric Ammer Autocars, pouvez-vous vous présenter ?**

**Frédéric Lefèvre :** j'ai désormais 55 ans et ai fait toute ma carrière dans le véhicule industriel, j'ai d'ailleurs été vendeur poids-lourds jusqu'en 1998. J'ai tour à tour travaillé pour Scania, Evobus et VDL, jusqu'en 2021. J'ai quitté la marque néerlandaise après la crise Covid pour le secteur des VUL et je viens donc d'intégrer Eric Ammer en tant que responsable commercial. En réalité, la prise de contact a eu lieu en début d'année et nous avons concrétiser l'été dernier.

**CBN :** Quel sera votre rôle exact au sein de la structure d'EA ?

**FL :** Nous sommes une toute petite structure, même si EA vend tout de même 350 minibus et minicars chaque année. En substance, Eric va consacrer l'essentiel de son énergie à la conquête de nouvelles clientèles tandis que j'apporterai à l'entreprise ma compétence en matière de grands comptes. Nous allons ainsi commencer à répondre à une sélection d'appels d'offres qui correspondent à nos possibilités et travailler au référencement de nos produits à l'UGAP comme à la CATP. Dans un premier temps, nous allons donc travailler à l'élargissement de notre fichier clients, qui devra tenir compte des évolutions que l'on ne peut que constater dans le paysage des PME et des ETI du transport de voyageurs.

**CBN :** En termes de produits, quels sont vos spécialités, et quelle sera votre stratégie pour 2026 ?

**FL :** Notre modèle le plus vendu est un minicar scolaire de 22 places sur base Sprinter. Un autre modèle qui se vend bien est notre Sprinter VIP de 19 places qui remporte par exemple un franc succès sur le marché parisien. Nous avons aussi au catalogue un scolaire de 33 places sur base Iveco, ainsi qu'un minicar de tourisme ou de grand tourisme de 29 places sur la même base. Pour le moment, en dehors d'un modèle de minibus électrique, toute notre offre est encore en motorisation diesel.

**CBN :** Quelles seraient selon vous les forces et les faiblesses de l'entreprise que vous venez d'intégrer ?

**FL :** La force principale d'Eric Ammer reste la connaissance parfaite du paysage industriel dans son domaine, mais aussi des attentes d'une clientèle qui est à la fois française, belge, luxembourgeoise ou allemande. Nous avons par ailleurs une infrastructure solide avec un service centralisé de pièces détachées pour nos modèles et une politique de SAV cohérente. Il faut rappeler que Eric Ammer a vendu quelque 2000 véhicules en dix ans, ce qui n'est pas arrivé par hasard. Le seul risque qui pourrait nous guetter serait de grandir trop vite, ce qui n'est pas à l'ordre du jour.



# Redutowa, un dépôt conçu dès le départ pour les bus intelligents

TEXTES : PIERRE COSSARD

**MZA Varsovie, l'opérateur de transport de la capitale polonaise, en collaboration avec Autonomous Systems, a inauguré le 30 septembre dernier Redutowa, un nouveau dépôt de bus urbain conçu dès le départ pour les bus intelligents, capables de manœuvrer de manière autonome dans leurs locaux.**





Ce projet, fruit de plusieurs années d'expérience opérationnelle, se traduit par une conception pratique et axée sur la sécurité, et offre un impact concret dès le premier jour pour les opérateurs et les constructeurs. Redutowa a été conçu selon une logique qualifiée de compact, sur deux niveaux et prévu pour 140 véhicules. Il permet d'éloigner le personnel des zones les plus à risque et repose sur des déplacements autonomes entre le parking, la recharge, le lavage et l'atelier. Une absence d'être humain qui permettrait notamment d'éviter les petits incidents du quotidien, avec les coûts qui vont avec. Ce dépôt est conçu pour garantir la prévisibilité des flux aux heures de pointe et simplifier et sécuriser le déploiement matinal.

L'analyse MZA à l'origine de Redutowa a quantifié les avantages constatés au dépôt d'Ostrobramska (un autre site exploité par MZA Varsovie). MZA a enregistré jusqu'à 35 minutes gagnées par bus et par jour, une économie de main-d'œuvre de 88 000 € sur 12 ans par véhicule et la suppression de 3 à 4 disponibilités mineures, avec une amélioration hebdomadaire.

### Un dépôt pour bus intelligents

La flotte abritée dans ce dépôt modèle se compose de 140 bus dits « intelligents », c'est-à-dire des bus urbains standards équipés d'une technologie leur permettant de se conduire seul sur le site du dépôt, sans conducteur. Aucun capteur au plafond, sur les murs ou sur les portails n'est prévu. Le matériel est entièrement embarqué dans les véhicules et optimisé pour les besoins du dépôt. Le système d'autonomie des bus dispose d'une perception à 360° basée sur LiDAR (absence d'angle mort) et en conformité avec les réglementations cybernétiques modernes (par exemple, R155/156). Selon MZA, l'équipement

de ce type appliqué à un dépôt de cette taille représente environ 2 400 heures de travail par mois économisées sur l'ensemble du dépôt et plus de 12 millions d'euros d'économies de main-d'œuvre cumulées sur un cycle de vie de 12 ans.

### La salle de contrôle, cœur de Redutowa

Les opérations à Redutowa sont coordonnées depuis un centre de contrôle unique pour les bus intelligents, un rôle conçu autour d'une nouvelle fonction : le coordinateur de bus intelligent, baptisé pour l'occasion Smartbus Coordinator. Ce dernier gère les véhicules et les processus depuis l'écran plutôt que depuis le volant. L'intégration couvre les bornes de recharge, les postes de lavage et les ateliers, le système prenant des décisions en temps réel sur les commandes, les itinéraires et les priorités de sécurité. SmartDEPOT™ Mission Control, le logiciel d'orchestration du dépôt, a été conçu par Autonomous Systems pour améliorer l'efficacité du dépôt et conçue pour le coordinateur Smartbus en tant qu'utilisateur principal. Les deux partenaires ayant contribué au développement de Redutowa envisagent désormais de vendre ce concept « clefs en mains » en Europe.







# Keolis maintient ses positions

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

**L'opérateur, filiale de la SNCF et en attente d'une nouvelle présidence\*, dresse un bilan positif de l'année écoulée, comme un retour à la normale après la délicate période post-Covid. Bilan et perspectives avec Annelise Avril, DG France Grands réseaux urbains.**

**Car & Bus News :** En préambule peut-être, expliquez-nous comment s'organise les directions de Keolis dans l'Hexagone ?

**Annelise Avril :** C'est assez simple, même si un peu différent de chez nos concurrents. La France de Keolis se divise en deux directions, celle des réseaux des grandes agglomérations et métropoles, et de l'Ile-de-France et des territoires de l'autre. Je rappelle d'ailleurs que nous opérons aujourd'hui huit métropoles comme Lyon Bus, Lille, Rennes, etc.

**CBN :** Qu'est-ce qui caractérise selon vous l'année qui vient de s'écouler ?

**AA :** Nous allons sortir d'une grosse période d'appels d'offres puisque nous avons 1,4 Mds€ de chiffre d'affaires à renouveler. Et nous avons réussi à hauteur de 75%. Certes, nous avons perdu à Caen ou Bayonne par exemple, mais Keolis a été renouvelé à Rennes, Tours, Besançon, et même à Lyon où nous avons remporté le lot bus et trolleys, nous sommes ainsi assez satisfaits d'avoir remporté 90% du lot qui nous était ouvert.

**CBN :** Comment percevez-vous vos résultats dans le cadre de l'ouverture à la concurrence en Ile-de-France ?

**AA :** Nous avons gagné 10 points de part de marché en Ile-de-France, ce qui ne peut que nous satisfaire. Nous avons lancé la DSP9 début novembre et la DSP47 que nous avons remporté pour un chiffre d'affaires de 200 M€ démarrera en août prochain. Mieux, la transition se passe plutôt bien avec nos nouveaux collaborateurs.

**CBN :** Keolis est très impliqué dans la transition énergétique des transports collectifs, comment se déroule ce processus dans vos réseaux ?

**AA :** Nous avons en effet mené des actions exemplaires, à Perpignan par exemple, mais aussi concernant l'électrification de Perrache. Cependant, dans un certain nombre de réseaux, nous sommes tributaires des délais de livraison des industriels, à Lyon nous attendons les véhicules d'Iveco, à Bordeaux ceux de VDL, etc. Cette situation pose de véritables problèmes dans la gestion de nos réseaux et pour l'atteinte des objectifs qui nous ont été fixés dans les contrats.

**CBN :** Pensez-vous que vos clients, les AOM, pourraient demain se tourner vers les constructeurs chinois, dont les délais de livraison en matière de bus électriques à batteries, sont généralement moins longs ?

**AA :** C'est une possibilité, et même si nous sommes souvent associés aux choix de matériels qui sont faits, nous restons tout de même neutres par rapport à la sélection. En revanche, nous avons par exemple des véhicules Yutong en exploitation à Antibes, et ce qui relève pour l'instant de l'expérience assez rare se passe très bien...

**CBN :** pensez-vous que la transition des réseaux de bus urbains est désormais stabilisée autour du véhicule électrique à batteries ? Quelle place l'hydrogène pourrait-elle tenir ?



\* Marie-Ange Debon, jusqu'alors PDG de Keolis, vient d'être nommée à la présidence de La Poste, et c'est Christelle Villarady qui assure par intérim la présidence du directoire de l'opérateur.



**AA :** On peut clairement dire aujourd'hui que le bus électrique à batteries est devenu la norme en Europe. Dans ce contexte Keolis travaille d'ailleurs sur les batteries à travers un centre d'expertise dans lequel on trouve par exemple Forsee Power ou Iveco. Concernant l'hydrogène, nous avons déjà quelques expériences en la matière, à Clermont-Ferrand par exemple, ou à Pau où nous sommes présents en assistance technique. Nous considérons actuellement que l'écosystème hydrogène reste fragile sur tous les maillons de la chaîne. Cette technologie reste beaucoup plus chère que les autres, et il faudra qu'elle gagne en maturité, notamment économique, pour devenir un recours dans le cadre de la transition énergétique des transports.

**CBN :** Parmi les problématiques du moment, la pénurie de conducteurs a occupé les esprits du secteur depuis quelques années, comment Keolis réagit-il face à cette crise des vocations ?

**AA :** La pénurie que nous avons connu en période post-covid est clairement derrière nous. Nous recrutons désormais plus facilement, même se pose de plus en plus le problème du bon équilibre entre la vie professionnelle et la vie personnelle. Pour répondre à ces attentes, nous travaillons beaucoup sur la prévisibilité et la souplesse des plannings. Par exemple, nous expérimentons actuellement à Dijon un système de planning individualisé mis au point trois semaines à l'avance. Après recueil des desiderata de chacun, un algorithme produit un planning qui arrive à satisfaire 85% des demandes.

**CBN :** Quels pourraient être selon vous les grandes tendances dans les années à venir ?

**AA :** Nous sommes convaincus que le développement des BHNS, comme à Rennes par exemple, représente une piste de développement très important dans le secteur des transports collectifs urbains. Ce système permet de mettre en œuvre des lignes structurantes à bas coûts et avec une grande flexibilité.

“

**Nous avons en effet mené des actions exemplaires, à Perpignan par exemple, mais aussi concernant l'électrification de Perrache ...**



# MERCEDES TREMONIA E SPRINTER URBAIN



autocars

Éric Ammer • Directeur

Tél. : 03 87 13 97 98

Mob. : 06 77 05 27 42

[eric.ammer@eaautocars.com](mailto:eric.ammer@eaautocars.com)







# La bonne année de Transdev

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

**Alors qu'approche le temps du bilan pour l'année 2025 qui touche à sa fin, comment Transdev a-t-il vécu ces derniers mois, marqués par quelques gros appels d'offres, la mise en œuvre de nouveaux services, un changement d'actionnaire, etc. Éléments de réponses avec Edouard Héraut, directeur général France.**



**Car & Bus News :** Quels sont selon vous, les faits marquants de cette année 2025 pour Transdev France ?

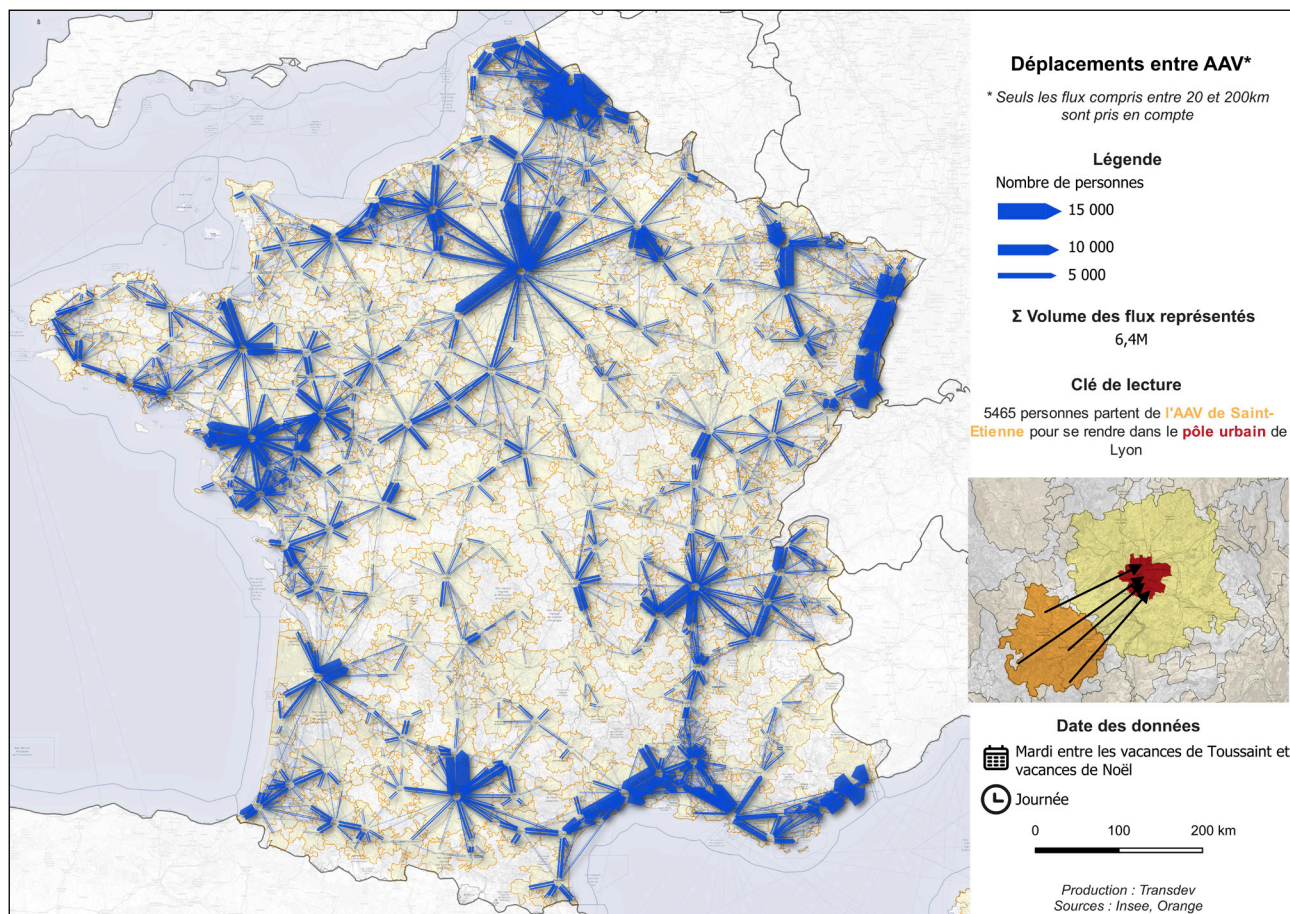
**Edouard Héraut :** Nous étions cette année face à quatre enjeux majeurs pour l'activité de Transdev en France. En premier lieu, après trois années de préparation, une formation de 80% du personnel qui nous a rejoint et quelques difficultés rencontrées avec les retards de livraison d'Alstom, nous exploitons depuis quatre mois la liaison ferroviaire Marseille-Nice. Nous sommes en pleine montée en puissance, mais nous pouvons déjà nous targuer d'un taux de ponctualité 96,8% sur ces quatre mois, avec un pic à 98,48% en octobre.

**CBN:** Concernant les réseaux urbains, comment Transdev s'est-il positionné au long de cette année importante ?

**EH :** Deux réseaux me semblent emblématiques des résultats de notre groupe : Rouen, où nous avons été renouvelés, et le Grand Reims, que nous avons aussi gagné et où nous avons démontré que nous pouvions assumer nos engagements. Dans la première agglomération, nous avons d'ailleurs créé une société à mission (Transdev Rouen Métropole) pour répondre aux attentes du réseau Astuce, développé le vélo, et même breveté un nouveau système d'emport du vélo dans les autobus.







**CBN :** Vous évoquiez quatre enjeux pour cette année 2025, quel serait donc le troisième ?

**EH :** Il s'agit simplement de la mise en œuvre du téléphérique en Ile-de-France, qui sera le premier mode lourd géré par Transdev dans cette région et dont nous préparons activement le démarrage le 13 décembre prochain.

**CBN :** Restons dans la région capitale pour évoquer la mise en concurrence des réseaux de bus, vous avez là aussi gagné un lot dans Paris intramuros, comment se prépare la passation de pouvoir ?

**EH :** En dehors de deux lots importants en périphérie de Paris, nous avons en effet remporté le lot 44, qui se trouve être le plus important en matière de services urbains en Ile-de-France. Le principal enjeu pour nous avant mai 2026, date à laquelle nous serons effectivement aux manettes, consiste d'abord à bien intégrer les 1950 collaborateurs de la RATP qui vont nous rejoindre. J'ai la prétention de croire que nous sommes assez proches des gens qui travaillent dans nos filiales, et je constate que les premières étapes se passent bien.



CHAMBÉRY

“

**Dans cette logique, Transdev a lancé Geonexio, un think-tank qui a pour leitmotiv : « Comment comprendre le territoire pour mieux agir ».**



**CBN :** Quelles sont vos perspectives pour 2026 ?

**EH :** L'année qui vient marquera la fin du cycle des appels d'offres dans le domaine des réseaux urbains, nous attendons encore celui de Dunkerque et le cycle sera clôt. En revanche, nous sommes très attentifs à la mise en concurrence des services de tramways en Ile-de-France, puisqu'en la matière, nous sommes clairement une référence mondiale. Il y aura aussi des sujets ferroviaires avec par exemple le PPP (partenariat public privé, NDLR) de Nancy, et différents projets qui concernent les étoiles ferroviaires de Reims ou en Poitou-Charente par exemple. Enfin, nous travaillons au développement de plusieurs lignes de cars express, notamment en Ile-de-France, où quatre projets sont en cours, dont un mis en service le 1er décembre. Nous avons aussi développé un service de ce type dans le Pays du Cotentin.

**CBN :** La mode semble être à la réflexion dans le secteur des transports publics, comment Transdev s'est-il positionné dans cette perspective ?

**EH :** Dans cette logique, Transdev a lancé Geonexio, un think-tank qui a pour leitmotiv : « Comment comprendre le territoire pour mieux agir ». Nous avons pris le temps de construire notre réflexion sur la des datas dont nous disposons. Mais nous avons aussi travaillé sur les idées émises par nos clients et à partir d'analyses obtenues en collectant les données de déplacement de nos clients lors de différents grands événements.



NIORT

À travers ces données et leur analyse, Geonexio devraient fournir de nouvelles pistes de réflexion et de développement.

**CBN :** Dernier point, l'année 2025 a été marquée pour Transdev par une évolution de son actionnariat. Celle-ci a-t-elle déjà eu un impact sur votre activité ?

**EH :** Je n'ai pas constaté de modifications notables en France. Le groupe Rethmann, qui possède désormais 66% des actions Transdev, se positionne, comme la Caisse des Dépôts avec ses 34%, dans une logique de longs termes et supporte clairement nos projets.



**Solutions  
Actives pour  
Exploitation  
Réactive**

**Basculez dans la mobilité connectée !**

#### | Prévention & sécurité

- ✓ Alertes EAD
- ✓ Plan JOANA tests stupéfiants
- ✓ Dispositif ZÉRO enfant oublié
- ✓ Dashcam

#### | Performance des lignes et services

- ✓ Prises de service
- ✓ Suivi des parcours
- ✓ GTFS-RT
- ✓ Capteurs connectés
- ✓ IA terrain

#### | Télématique

- ✓ Géolocalisation
- ✓ Téléchargement carte et chronotachygraphe
- ✓ Suivi de la consommation
- ✓ Alertes temps réel

**| +30 000 véhicules connectés**

Contactez votre commercial : **Antonin RUBI** 05 32 11 00 40 | [ar@oolive.fr](mailto:ar@oolive.fr)

**oOCLOCK.FR**



BUS RATP CAP SACLAY



# Le groupe RATP en pleine évolution

TEXTES : JÉRÉMIE ANNE

**Les RNTS sont l'occasion de faire le point sur l'activité des grands opérateurs. Le groupe RATP est en pleine mutation, particulièrement en Île-de-France. Revue de l'activité !**

**Le groupe RATP est l'un des trois majors français des transports en commun. Le groupe RATP emploie environ 73 500 collaborateurs dans 17 pays, lesquels assurent huit modes de transport, du train aux navettes fluviales en passant par le métro, le tramway ou le bus. À date de rédaction, près de 13 700 véhicules routiers sont opérés par le groupe dans le monde, dont 3 500 décarbonés. Au premier semestre 2025, le groupe a réalisé 3,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Après moult rumeurs, son PDG Jean Castex, arrivé aux manettes de l'entreprise en novembre 2022, a quitté son poste pour devenir PDG du groupe SNCF. À date de rédaction, l'intérim à la tête du groupe est assuré par Jean Basserès (président) et Jean-Yves Leclercq (directeur général), respectivement membres du conseil d'administration et directeur financier du groupe RATP.**



XAVIER LÉTY, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE RATP CAP



## RATP Dev se stabilise

La plus connue des nombreuses filiales du groupe est sans conteste RATP Développement, communément appelé RATP Dev. Rappelons qu'elle a vu le jour en 2002 dans l'optique de préparer l'établissement public à la perte de son monopole d'exploitation du réseau parisien. Si l'année 2024 a été très intense en gain de contrat, 2025 est essentiellement marqué par le début d'exploitation desdits contrats. Néanmoins, Angers a renouvelé son bail à RATP Dev, tandis que le réseau de Béziers a été intégré, suite à la liquidation judiciaire de Vectalia France. Du côté des États-Unis, plusieurs réseaux de bus ont été lancés. Des travaux de prospective ont été menés, dont celui présentant « les tendances de la mobilité pour 2030 ».

Si plusieurs contrats déficitaires, notamment les bus londoniens, ont pu être vendus en dégageant un bénéfice (ce qui semblait loin d'être gagné, confie-t-on), la situation financière de RATP Dev reste délicate. À cet effet, un arrêté daté du 16 octobre 2025 (mais publié le 6

novembre 2025) « porte approbation de la participation de la Régie autonome des transports parisiens (RATP) à une augmentation de capital de la société RATP Participations [qui détient la plupart des filiales dont RATP Dev, ndlr] » d'un montant de 184 millions d'euros.

L'activité ferroviaire a été très intense en cette année 2025. Conformément à sa stratégie de développement sur le rail urbain, plusieurs partenariats ont été signés pour du développement à l'international. En France, un premier contrat dans le ferroviaire régional est sur le point d'être remporté. La région Normandie a indiqué en septembre 2025 la sélection de RATP Dev pour la finalisation du contrat d'exploitation du lot Étoile de Caen. Celui-ci est composé des lignes TER Nomad au départ de Caen vers Rouen, Évreux, Cherbourg et Rennes (via Granville). La signature est attendue lors de la plénière du conseil régional le 15 décembre 2025. Débutera alors la phase de préexploitation jusqu'en juillet 2027, marquant le lancement de l'exploitation.



## RATP Cap Ile-de-France, la filiale qui monte

Créée en 2021, RATP Cap Île-de-France est la filiale du groupe RATP chargée de répondre aux appels d'offres d'Île-de-France-Mobilités (IdFM). Pour chaque contrat remporté, une filiale dédiée audit contrat est mise sur pied. RATP Cap a notamment participé à la première vague d'appels d'offres pour les bus de grande couronne. Trois lots ont été remportés : le réseau de Saclay, le réseau de Mantes-la-Jolie et le tramway T10 accompagné de huit lignes de bus.

En décembre 2025, les deux lignes de tram-trains T12 et T13, opérées par Transkeo T12-T13 (Keolis 51 % - SNCF Voyageurs 49 %) basculeront dans le giron de RATP Cap. Cette reprise d'exploitation est jugée stratégique par l'opérateur, car il convient de démontrer la faisabilité et la réussite d'un tel transfert, sur le modèle des lots provenant de l'EPIC RATP historique.

En outre, les ateliers de Championnet, site historique assurant la grande révision des autobus, ont été intégrés dans RATP Cap. Outre conserver les fondamentaux, cette intégration est un moyen d'assurer un relai de croissance de l'activité. Un premier contrat a été remporté en mars 2025 auprès de Rennes Métropole. RATP Cap Ateliers Championnet va intervenir sur les Citaro Euro 6 de 18 mètres du réseau Star, pour l'échange standard des boîtes de vitesses et des moteurs.

Depuis novembre 2025, la filiale a passé la vitesse supérieure. Les deux premiers lots de bus RATP historiques remportés, les n°42 et 45, sont entrés en exploitation le 1er novembre 2025, pour huit ans. « Quatre centre-bus et 2300 collaborateurs ont été accueillis dans RATP Cap IDF, soit la plus grosse intégration jamais encore réalisée », précise Xavier Léty, directeur général de RATP Cap. « Le transfert s'est très bien passé, avec des équipes motivées et engagées », poursuit-il. Les systèmes de gestion informatiques ont également changé de main, et ont bénéficié d'une remise à jour. Les personnels au contact des voyageurs arborent les tenues aux couleurs d'IdFM, conformément au contrat signé. Indépendamment de la reprise d'exploitation, la vente de tickets cartons par les machinistes a cessé. Pour les remplacer, des valideurs de paiement par carte bancaire ont été installés dans tous les véhicules, « dont la mise en fonctionnement s'est là aussi très bien passée », note Xavier Léty.

“

**L'activité ferroviaire a été très intense en cette année 2025. Conformément à sa stratégie de développement sur le rail urbain, plusieurs partenariats ont été signés pour du développement à l'international.**

BUS113



En parallèle, le CRIV (Centre de Régulation et d'Information Voyageurs), qui supervise le fonctionnement du réseau bus, est en cours de réorganisation pour prendre en compte l'allotissement du réseau et la multi-exploitation induite.

La poursuite de la prise en main est la priorité affichée de RATP Cap. Dans le même temps, la filiale se prépare activement à l'intégration des autres lots attribués, avec des échéances connues. Le lot n°36, « qui comprend le transfert d'un centre-bus opéré par Keolis, ainsi qu'un centre-bus RATP », débutera son exploitation en mars 2026, pour six ans. Les autres lots remportés, les n°41 (qui inclut la reprise du centre-bus ex-Transdev de Nanterre et les personnels associés), 43, 46, 48 et 49 débiteront selon leur échéancier propre, en mai, août et novembre 2026.

En filigrane, l'opérateur suit avec attention les appels d'offres menés pour le réseau Transilien, ainsi que pour le tramway, prochain mode issu du monopole RATP à être concerné par la mise en concurrence. Les premières auditions menées par IdFM pour préparer cette nouvelle échéance se sont tenues en octobre 2025.



## L'EPIC RATP historique, l'une des plus grosses mutations de son histoire

La montée en régime de RATP Cap signifie le retrait progressif de l'EPIC RATP historique de l'activité Bus. Lorsque tous les lots seront entrés en exploitation, l'EPIC n'exploitera plus aucun bus en propre, une première dans son histoire. 18 000 salariés auront alors quitté l'EPIC RATP pour les filiales de RATP Cap ou des autres opérateurs choisis (Keolis, Transdev et ATM). Pour gérer les derniers mois, le contrat RATP-IdFM signé en juillet 2025 prévoit plusieurs dispositions pour assurer la continuité de service pour les voyageurs. Le reste du



BUS ANGERS

contrat signé avec IdFM couvre les autres modes de transport (métro, tramway et RER), pour lesquels 10,5 milliards d'euros d'investissements sont prévus sur la période. Les indicateurs relatifs à la qualité de service sont fortement réhaussés.

Pour accompagner cette mutation, le groupe RATP multiplie ses filiales. Si certaines sont en cours d'étude en interne, d'autres ont été officialisées. C'est le cas de RATP Expertises, à l'occasion des RNTP. Cette filiale employant une centaine de collaborateurs est spécialisée dans « les solutions d'ingénierie pour le bus ». Elle indique « capitaliser sur les 75 ans de savoir-faire de la RATP » dans ce mode. Plus particulièrement, la filiale s'appuie sur l'expertise acquise grâce au projet Bus2025. Rappelons que ce projet consiste à décarboner le parc de 4600 bus de l'EPIC RATP historique, via l'acquisition de 1300 bus au biogaz, 1100 bus à l'électrique et 17 bus à hydrogène. L'ensemble des constituants du projet (achat des nouveaux véhicules, maîtrise de la transition énergétique des 25 centres-bus et des contraintes associées ...) sont du ressort de RATP Expertises.

La filiale est également en capacité d'intervenir sur les réseaux urbains. Elle propose aux différentes Autorités Organisatrices des Mobilités son savoir-faire pour optimiser l'exploitation des réseaux. Enfin, la conduite des projets de BHNS (Bus à Haut Niveau de Service) et la conception de pôles d'échange multimodaux sont maîtrisées par les équipes de la nouvelle filiale.



**Lambert**  
Point Services

**1- 3 rue de la Ferme Saint Ladre**  
**95470 Fosses**  
(ancien site Van Hool France)

- ✓ **Atelier réparation bus & cars toutes marques**
- ✓ **Vente de pièces détachées toutes marques**  
*avec la reprise du stock Van Hool*
- ✓ **Vente et pose de pare-brise**
- ✓ **Distribution de carburant**
- ✓ **Parking**
- ✓ **Location emplacement prestataires**
- ✓ **Location d'autocars, autobus et auto-école sans conducteur**



**CONTACTEZ-NOUS : 01 34 47 47 47**

Raphaël : 01 34 47 47 49

Magasin : [magasin.fosses@lambertpointservices.fr](mailto:magasin.fosses@lambertpointservices.fr)

**Chef atelier Jean-Michel :**

06 16 61 31 54 - [jmcolon@lambertpointservices.fr](mailto:jmcolon@lambertpointservices.fr)

# CONÇU POUR GUIDER VOTRE VOYAGE

TEMSA repousse les frontières et transforme chaque route en un voyage porteur de sens.

**Parcourons cette route ensemble !**



1, Route de Bitche  
67340 Ingwiller  
FRANCE  
T: +33 3 88 89 40 16

[temsa.com](http://temsa.com)

Suivez-nous sur



**TEMSA**