

Car&Bus News



Jeudi 25 - Vendredi 26
Juin 2026
Guadeloupe

LE MAGAZINE DES MOBILITÉS COLLECTIVES



NUMÉRO SPÉCIAL
CAR & BUS EXPO ULTRAMARINS
EN GUADELOUPE !



**LA MOBILITÉ
GUADELOUPÉENNE
EN QUESTION**



INTERVIEW :
**LE NOUVEAU RENDEZ-VOUS DES
TRANSPORTS GUADELOUPÉENS**



**À LA RENCONTRE
DES EXPOSANTS**

EA
autocars

SPRINTER 22 PLACES

CONFORT • SÉCURITÉ • FIABILITÉ



LA RÉFÉRENCE
POUR VOS TRANSPORTS
DE GROUPE



22 PLACES
CONFORTABLES



SÉCURITÉ
OPTIMALE



CLIMATISATION
PERFORMANTE

Éric Ammer • *Directeur*

📞 Tél. : 03 87 13 97 98

📱 Mob. : 06 77 05 27 42

✉️ eric.ammer@eaautocars.com



ÉDITO

La Guadeloupe a rendez-vous avec sa mobilité !

Car & Bus Expo Ultramarins est un nouvel événement créé par les équipes du salon Autocar Expo et du média Car & Bus News. Il est destiné aux professionnels et donc ouvert gratuitement à tous les opérateurs guadeloupéens, les représentants des autorités organisatrices de mobilité locales, et tous les professionnels qui construisent le transport collectif antillais.

Depuis plusieurs années, les territoires ultramarins se sont engagés dans une stratégie de structuration de leurs réseaux de transport public. Conscients du fait qu'une politique de mobilité efficace est un levier essentiel au développement économique, social et environnemental, les acteurs locaux multiplient les projets. Confrontés aux défis que sont l'insularité, le relief souvent tourmenté, une urbanisation diffuse et la difficulté de concevoir des alternatives crédibles à la voiture individuelle, les territoires ultramarins ont développé de nombreux projets structurants.

Car & Bus Expo Ultramarin 2026, qui se déroule pour sa première édition en Guadeloupe, s'est donnée pour vocation de permettre à tous les acteurs de la mobilité qui ont des besoins, de rencontrer dans les meilleures conditions les entreprises et industriels qui eux, ont développé des solutions.

Pierre Cossard,
Directeur de la rédaction

CARMO PRO

**TOUS LES SERVICES
DU VÉHICULE
INDUSTRIEL
RÉUNIS EN SEUL ENDROIT !**



VÉHICULES NEUFS

DES SERVICES DE PROS
POUR LES PROS.



PIÈCES DE RECHANGE

PIÈCES D'ORIGINE,
SÉCURITÉ ET LONGÉVITÉ.



ATELIER

EXPERTISE ET RAPIDITÉ
POUR SOUTENIR VOS ACTIVITÉS.



ÉCHANGEONS
SUR VOTRE
PROJET



DÉCOUVREZ
L'UNIVERS
CARMO PRO

Carmo Pro ■ Impasse Émile Dessout
ZI Jarry ■ Baie-Mahault

Tél. 0590 26 76 65

www.carmopro-guadeloupe.fr



Carmo **PRO**



34



32



28



22



20

HORS-SÉRIE SPÉCIAL ULTRAMARINS



16



18



38



42



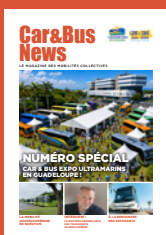
44



36



06



Directeur de Publication
Yann Saint Denis

Directeur de la rédaction
Pierre Cossard

Directrice Commerciale
Laurence Fournet

Ont contribué à ce numéro
Myriam Leury
Philippe Beaudois

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 Com.
56 Boulevard de Picpus - 75012 Paris.

Parution : juin 2026
Dépôt légal : juin 2026

ANALYSE

Le transport ultramarin ne peut pas être pensé comme l'hexagonal

06

INTERVIEW

Car & Bus Expo Ultramarins, le nouveau rendez-vous des transports guadeloupéens !

16

EXPOSANTS

Avec CARMO PRO, Otokar a le vent en poupe

18

Eric Ammer, le spécialiste du minibus et minicar

20

FCC, la force de l'antériorité

22

Finkbeiner, pas de nouvelles mobilités sans ateliers modernisés

28

Hubup fête ses dix ans en Guadeloupe !

30

Iveco Bus, leader sur les marchés ultramarins

32

NEGOBUS mise sur sa capacité d'adaptation

34

Pour REV Bus & Trucks, le rétrofit est la solution de transition

36

Le Groupe STEP, pilier des mobilités guadeloupéennes

38

Temsa, l'alternative turque

42

Viacitis, une solution TAD déjà adaptée aux territoires ultramarins

44



TEXTES : MYRIAM LEURY & PHILIPPE BEAUDOIS

Le transport ultramarin ne peut pas être pensé comme l'hexagonal



Depuis plus de vingt ans, les réformes législatives successives, loi MAPTAM (2014), loi NOTRe (2015) et Loi d'Orientation des Mobilités (2019), ont profondément reconfiguré la gouvernance des transports en Guadeloupe.

Cinq autorités organisatrices coexistent désormais, toutes pleinement compétentes depuis janvier 2026 : le SMTPCSM, la CANGT, la CAGSC, la Communauté de Communes de Marie-Galante et la Région Guadeloupe. Ce corpus législatif a redistribué les compétences, clarifié les responsabilités et ouvert la voie à une planification territoriale plus cohérente des transports collectifs. Pourtant, 73% des déplacements s'effectuent encore en voiture particulière. Entre fragmentation institutionnelle, pression opérationnelle et attentes croissantes des usagers, la mobilité guadeloupéenne appelle des réponses à la hauteur de ses réalités propres, irréductibles aux grilles de lecture hexagonales.

Un cas particulier

Il faut d'abord accepter une évidence que les politiques de mobilité peinent encore trop souvent à intégrer : la Guadeloupe n'est pas un département comme les autres, et sa mobilité ne peut pas être pensée comme celle des territoires de l'hexagone. Sa topographie morcelée, son insularité, son caractère archipelagique, son étalement urbain prononcé, l'attachement culturel à la voiture, le vieillissement de la population et, surtout, 34% de ses habitants vivant sous le seuil de pauvreté composent un tableau que les outils conçus pour l'hexagone ne peuvent pas appréhender fidèlement. La part modale le confirme sans ambiguïté : 73% des déplacements en voiture particulière contre seulement 8% en transports collectifs, 16% à pied et 1% à vélo. Ces chiffres ne sont pas une anomalie : ils sont le résultat logique d'un système





qui n'a pas encore pleinement répondu aux réalités du terrain. Mais pourquoi les transports collectifs peinent-ils à séduire dans nos territoires ? La réponse tient autant à la structure de l'offre qu'à l'expérience vécue par ceux qui en dépendent chaque jour.

Portrait du voyageur guadeloupéen

Qui est réellement ce voyageur insulaire qu'il faudrait aujourd'hui reconquérir ? C'est quelqu'un qui organise sa journée entière autour des contraintes du territoire : congestion chronique, distances intercommunales, imprévus de toute nature. Six actifs sur dix travaillent hors de leur commune de résidence. Ce voyageur n'attend plus simplement un véhicule qui le transporte d'un point à un autre. Il attend une mobilité capable de s'intégrer de manière fiable dans son quotidien : prévisible, lisible, réactive. La régularité est essentielle : un retard ponctuel peut être toléré s'il est compris et expliqué. En revanche, l'irrégularité répétée, l'incertitude persistante, l'absence d'information en temps réel fragilisent durablement la confiance dans le réseau. Plusieurs retours d'usagers relayés localement le confirment (Consultation citoyenne « Transport public en Guadeloupe », Cour des comptes, 2024) : derrière les plaintes sur les délais et les perturbations, c'est une attente de lisibilité, de réactivité et de meilleure compréhension des aléas du quotidien qui s'exprime.

Car la mobilité commence bien avant la montée dans le véhicule. Elle commence au moment où le voyageur organise et anticipe son déplacement, vérifie ses horaires, prépare sa correspondance et évalue les risques d'imprévu. Et lorsque cette anticipation est rendue impossible par un manque d'information ou une offre illisible, la voiture redevient une alternative évidente, à la fois par nécessité, par habitude et par attachement au confort individuel qu'elle procure.

De fortes contraintes opérationnelles

Ce que les débats sur la mobilité occultent trop souvent, c'est la réalité quotidienne de ceux qui font tourner les réseaux. Conducteurs, régulateurs, équipes terrain : ces femmes et ces hommes absorbent une pression opérationnelle que les contraintes ultramarines amplifient considérablement. Congestion chronique, fragilité des réseaux de substitution, délais d'approvisionnement en pièces détachées, sensibilité aux aléas climatiques : autant de facteurs qui réduisent les marges de manœuvre et accroissent la vulnérabilité des réseaux face aux perturbations. Lorsqu'une situation se dégrade, ses effets deviennent rapidement systémiques : retards en cascade, tensions dans les véhicules, désorganisation des correspondances, incompréhensions entre services. La qualité perçue par les usagers dépend souvent de décisions prises en quelques secondes : la transmission d'une information, la gestion d'une perturbation, la coordination entre

IVECO
BUS

HEULIEZ



BIO GNV



HYBRIDE



HI-SCR

URBANWAY

- Technologie éprouvée et plus de 25 ans d'expertise dans les versions au gaz naturel et hybrides
- Haut niveau de personnalisation pour répondre aux différents besoins des clients, disponible également en version BHNS CREALIS
- Confort optimal avec des intérieurs spacieux et une sécurité renforcée grâce aux dispositifs ADAS



Pour plus d'informations, scannez le QR code
ou visitez www.ivecobus.com

ORIGINE
FRANCE[®]
GARANTIE

BVCert. 6035202





équipes. Ignorer cette dimension humaine de l'exploitation, c'est passer à côté d'un levier fondamental d'amélioration du service. La pression opérationnelle produit aussi des impacts moins visibles mais tout aussi réels : fatigue mentale des équipes, stress opérationnel croissant, tensions entre terrain et gestion. Les enjeux de mobilité ultramarine ne peuvent donc plus être abordés uniquement sous un angle infrastructurel ou matériel. Ils nécessitent une réflexion plus approfondie sur les réalités humaines de l'exploitation quotidienne.

Un besoin d'unité... et d'offre ?

Les freins structurels, eux, sont bien identifiés. La coexistence de cinq Autorités Organisatrices aux périmètres distincts génère mécaniquement une fragmentation des réseaux, des règles et des logiques tarifaires qui rend l'ensemble difficile à lire pour l'utilisateur. Un voyageur qui traverse plusieurs périmètres dans sa journée, ce qui est loin d'être rare dans un territoire où six actifs sur dix travaillent hors de leur commune, se retrouve



confronté à des titres de transport non mutualisés, des systèmes d'information disparates, des ruptures de charge sans garantie de correspondance fiabilisée. Cette fragmentation n'est pas qu'une question de confort : c'est un frein réel et mesurable à l'usage des transports collectifs. Les décisions d'offre, de tracé et de tarification sont prises à l'échelle de chaque périmètre, sans vision partagée des flux réels de population ni coordination suffisante sur les points de connexion entre réseaux. Résultat : des discontinuités

de service aux frontières des périmètres, des doublons sur certains axes et des angles morts sur d'autres.

Au-delà de la gouvernance, c'est l'offre elle-même qui pose question. Les amplitudes horaires restent insuffisantes pour couvrir l'ensemble des rythmes de vie réels du territoire : les travailleurs en horaires décalés, le personnel hospitalier, les salariés de la restauration ou du tourisme, mais aussi les voyageurs occasionnels qui souhaitent se déplacer lors de mani-





festations, d'événements culturels, sportifs ou festifs, ne trouvent pas toujours de réponse adaptée. Les fréquences, sur de nombreux axes, demeurent trop faibles pour constituer une alternative crédible à la voiture, notamment en dehors des heures de pointe. La desserte des pôles générateurs reste un angle mort majeur : zones d'activités économiques, établissements de santé, universités, lycées professionnels, zones commerciales ou administrations concentrent des flux importants et réguliers mais restent parfois insuffisamment connectés aux réseaux existants. Ne pas desservir ces pôles, c'est laisser sans alternative une part significative de la population active.

L'absence d'intermodalité en question

L'intermodalité demeure le maillon manquant du système. L'absence de parkings-relais aux endroits stratégiques prive les automobilistes d'une porte d'entrée vers les transports collectifs. Sans ces espaces de rabattement, difficile d'imaginer qu'un habitant de Sainte-Anne ou de Capesterre-Belle-Eau abandonne sa voiture au profit d'un bus. Le covoiturage, pourtant utile sur les axes peu denses, reste peu structuré et insuffisamment articulé avec les réseaux existants. Les modes actifs, marche et vélo, représentent 17 % des déplacements mais peinent à s'intégrer dans une chaîne de mobilité cohérente, faute d'infrastructures adaptées et de connexions pensées avec les arrêts de transport collectif. Quant à la mobilité touristique, elle

reste un segment entièrement sous-exploité : pas de lignes dédiées et surtout pas de tarification spécifique.

C'est à la fois une occasion manquée sur le plan économique et un paradoxe pour un territoire dont l'attractivité repose sur son patrimoine naturel et culturel.

Quelles pistes d'amélioration ?

Face à ce diagnostic, les leviers d'action existent, à condition de sortir des logiques de périmètres cloisonnés. La piste d'une Autorité Organisatrice unique mérite d'être sérieusement accélérée, non pour effacer les spécificités territoriales, mais pour créer les conditions d'une planification cohérente, d'une tarification unifiée et d'une communication lisible pour tous les usagers. L'offre doit être restructurée autour des flux réels de population : renforcement des amplitudes et des fréquences, desserte systématique des pôles générateurs, création de véritables hubs de mobilité connectant les différents modes. Les populations vulnérables, notamment les personnes sans véhicule, les personnes âgées, celles en situation de handicap et les actifs aux contraintes horaires atypiques, doivent faire l'objet d'une attention spécifique, avec des services adaptés, une tarification sociale renforcée et des dispositifs de transport à la demande.



SALON CAR & BUS EXPO ULTRAMARIN

RENDEZ-VOUS EN GUADELOUPE

Première édition · 25 & 26 juin 2026



DÉJÀ SUR LES ROUTES · RÉGION SUD · AUVERGNE-RHÔNE-ALPES · CARS SAINT-LAURENT



REV BUS&TRUCK



une entreprise du Groupe MAURIN

DU DIESEL À L'ÉLECTRIQUE, GRÂCE AU RÉTROFIT.

Une innovation conçue et assemblée en France.

Le rétrofit électrique REV Bus & Truck conjugue performance environnementale, économies d'exploitation et ancrage industriel français.

-87 %

d'émissions de CO₂

-25 %

de coût
d'exploitation*

100 %

électrique
0 émission à l'usage

NOTRE VALEUR AJOUTÉE — UNE INDUSTRIE FRANÇAISE



ASSEMBLÉ EN FRANCE

Conception française,
industrialisation au Mans.



VALEUR AJOUTÉE LOCALE

Création d'emplois et de
savoir-faire en région.



SAV DE PROXIMITÉ

Un service au plus près
de vos flottes et territoires.

* Coût d'exploitation estimé vs autocar diesel neuf. Solutions homologuées – Iveco Crossway & Mercedes Intouro.

rev-mobilities.com

GRUPE MAURIN × REV MOBILITIES

Save transportation and the planet! #DECARBONATENOW



Un panel d'outils disponibles

Des outils existent et restent trop peu mobilisés : le Forfait Mobilités Durables, le plan de mobilité employeur, sous-utilisé en Guadeloupe alors qu'il mériterait d'être systématisé, l'Open Payment et le MaaS (Mobility as a Service). La transition énergétique, à savoir le verdissement de la flotte et les expérimentations électrique et hydrogène, est une nécessité environnementale autant qu'une opportunité pour réduire la dépendance aux hydrocarbures et maîtriser les coûts d'exploitation sur le long terme. Mais aucun de ces leviers ne produira pleinement ses effets sans un cadre législatif véritablement adapté aux réalités ultramarines, insulaires, climatiques et économiques, ni sans un effort soutenu de montée en compétences des élus et des cadres territoriaux. La complexité du secteur, tant réglementaire que technique, exige un effort de professionnalisation qui doit être inscrit comme une priorité.

Il faut enfin nommer ce que les politiques de transport ignorent encore trop souvent : la dimension psychologique du déplacement. Dans un territoire insulaire, se déplacer peut-être vécu avec une charge mentale lourde : peur d'être bloqué, crainte de rater une correspondance, méfiance vis-à-vis d'un réseau perçu comme imprévisible, dépendance anxieuse à certains axes. L'expérience émotionnelle du voyage est un sujet de mobilité à part entière. Une mobilité rassurante, où l'information voyageurs devient aussi importante que la fréquence ou la tarification, est une mobilité qui reconquiert. Penser les réseaux autour des rythmes de vie réels plutôt qu'autour d'une logique théorique de desserte, créer de véritables pôles d'échanges pensés autour des flux réels de population, concevoir des modèles hybrides articulant transport collectif, covoiturage, transport maritime et mobilité de proximité : voilà les chantiers concrets d'une mobilité ultramarine réinventée.

Les exemples à suivre ?

Les projets engagés à travers les territoires ultramarins témoignent que les choses bougent. En Guadeloupe, le projet KETI dessine des lignes à haut niveau de service autour de Pointe-à-Pitre, Les Abymes et Baie-Mahault, articulées au réseau Karu'Lis et à de nouveaux pôles d'échanges multimodaux. En Martinique, le TCSP étend ses ambitions vers le Lamentin, Carrère, Génipa et Ducos. À Mayotte, CARIBUS répond à la saturation de Mamoudzou avec un BHNS en site propre, des pistes cyclables et de nouveaux espaces piétons. En Guyane, la ACL porte un réseau structurant autour de Cayenne avec deux lignes, plusieurs pôles d'échanges et un parc-relais. À La Réunion, le téléphérique ZÈL reliera Saint-Denis à La Montagne tandis que le projet de Réunion Express dessine un futur train régional côtier. Ces projets méritent d'être amplifiés, coordonnés et portés au rang de priorité politique durable.

Point de vue

La mobilité ultramarine n'est pas une mobilité en retard. C'est une mobilité différente, qui appelle des réponses différentes. Les défis que connaît la Guadeloupe, fragmentation institutionnelle, offre insuffisamment adaptée, dépendance automobile, contraintes insulaires, ne sont pas une fatalité. Ils sont le reflet d'un système qui a longtemps été pensé avec des outils conçus pour d'autres réalités. Les leviers existent. Les projets émergent. Les acteurs sont là. Ce qui manque encore, c'est la capacité à les faire converger autour d'une vision partagée, portée collectivement, ancrée dans les réalités du terrain. Repenser la mobilité guadeloupéenne, c'est au fond poser une question simple : quel territoire voulons-nous construire ? Un territoire où la voiture reste l'unique horizon, ou un territoire où chaque habitant, qu'il soit actif, scolaire, âgé, touriste ou en situation de précarité, dispose d'une alternative réelle, fiable et digne ? La réponse ne viendra pas d'une loi de plus. Elle viendra d'une volonté politique assumée, d'une coopération sincère entre acteurs, et d'une écoute attentive de celles et ceux qui, chaque jour, font vivre ces réseaux ou en dépendent.



STEP

L'expertise mobilité



De nombreux postes à pourvoir

Candidatez à

recrutement@stepgroup.gp

www.stepgroup.fr



Nos filiales



STAC



Les RAPIDES du Levant



NORALIA



TUNGT



KARU'FERRY



Altéa
Transport & co



TRANSlodata



IVECO BUS MAINTENANCE



TRANSForma



MCI
Mobilités et Performances



Car & Bus Expo Ultramarins,

le nouveau rendez- vous des transports guadeloupéens !

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Car & Bus Expo Ultramarins est un nouveau venu dans le paysage des mobilités. Il s'installe en Guadeloupe les 25 et 26 juin. Histoire d'une idée et d'un objectif avec la rencontre de Yann Saint-Denis, commissaire général de l'événement.

Car & Bus News : Vous êtes à l'origine organisateur du salon bisannuel Autocar Expo, qui tiendra sa 9^e édition en décembre prochain à Lyon. Comment en êtes-vous arrivé à la création de Car & Bus Expo Ultramarins ?

Yann Saint-Denis : Depuis 18 ans maintenant, notre équipe va, tous les deux ans, à la rencontre des acteurs de la mobilité avec leurs problématiques, et plus spécifiquement celles du transport routier de voyageurs. Au fil des éditions d'Autocar Expo, nous avons pu cerner les attentes spécifiques des opérateurs ultramarins qui venaient visiter notre salon en métropole. L'idée de leur dédier un événement du même ordre, mais conçu selon les contraintes spécifiques de ces territoires, a donc progressivement germé. Nous avons travaillé l'idée l'an dernier, analysé les besoins et nos possibilités, et lancé les opérations en décembre 2025, pour aboutir à la première édition de Car & Bus Expo Ultramarins les 25 et 26 juin en Guadeloupe. Un délai très court.

CBN : Pourquoi avoir choisi la Guadeloupe parmi les différents territoires possibles ?

YS-D : La Guadeloupe nous est apparue comme un territoire en pleine restructuration de son offre et de son organisation de la mobilité. Les besoins y apparaissent très importants, notamment au regard de la place encore occupée aujourd'hui par l'automobile dans les déplacements du quotidien, et nous avons estimé qu'un événement comme Car & Bus Expo Ultramarins pouvait contribuer positivement à la mise en relation des opérateurs et des autorités organisatrices de mobilité, qui ont des problématiques à résoudre, avec les industriels, des équipementiers, ou des sociétés de services spécialisées qui eux, ont des solutions adaptées aux réalités de l'île.

CBN : Avez-vous transposé le modèle Autocar Expo directement en Guadeloupe ?

YS-D : Non, nous avons souhaité développer un modèle d'exposition spécifique, plus léger, en plein air, et qui s'apparente presque plus à un gros workshop avec une vingtaine d'exposants, qu'à un salon en bonne et due forme. Je sais que c'est un peu trop à la mode, mais nos maîtres-mots dans cette aventure ont bien été légèreté et agilité. Pour autant, les visiteurs professionnels que nous attendons peuvent y découvrir de nombreux véhicules d'exposition, des modèles qui correspondent aux attentes spécifiques du secteur des transports guadeloupéens, puisque la grande majorité des marques qui comptent dans ces territoires ont répondu présent à notre invitation. Les visiteurs pourront aussi tester certains modèles sur les routes autour du centre des expositions, et participer à plusieurs débats. Le tout dans une ambiance que nous souhaitons conviviale.

CBN : Votre événement aura aussi pour vocation de permettre aux visiteurs de participer à une série de débats, sur quels sujets ?

YS-D : Car & Bus Expo Ultramarins n'est pas seulement une exposition de matériels ou de services, nous voulons aussi contribuer, à notre niveau, à la construction d'une mobilité adaptée aux contraintes de l'île. Dans cette logique, le 25 juin, sont organisés au cœur du salon trois rendez-vous qui réuniront les visiteurs et un parterre de spécialistes. Ils débattront de trois des problématiques rencontrées par les transports de voyageurs guadeloupéens : la transition énergétique ; la formation aux nouveaux métiers du transport ; l'évolution des services, avec l'intégration dans l'offre du TAD et de l'autopartage. Point important, ces réunions sont ouvertes à tous, et nous espérons une forte participation de nos visiteurs.

CBN : Vous avez par ailleurs lancé un nouveau concept pour ce type d'événement, celui d'un Job-Dating. Pouvez-vous nous donner des précisions sur cette idée ?

YS-D : Notre travail permanent aux côtés des opérateurs du transport routier de voyageurs nous a permis d'identifier une vraie problématique de recrutement dans ce secteur. A notre niveau, nous souhaitons donc, à notre niveau, les aider face à cette situation. Le 26 juin, deuxième jour du salon, nous permettrons donc aux entreprises qui ont des besoins de recrutement de présenter tout au long de la matinée, et en parallèle de l'exposition, leurs offres aux éventuels candidats, qui auront accès à Car & Bus Expo Ultramarins. Cette initiative est d'ailleurs totalement gratuite, tant pour les recruteurs, à qui nous mettrons à disposition un espace pour recevoir les candidats, que pour ces derniers. Qu'ils soient recruteurs ou candidats, il leur suffit simplement pour participer de s'inscrire sur notre site afin d'obtenir leurs badges d'accès. C'est une première pour nous, et nous sommes heureux de tester ce concept en Guadeloupe.

CBN : Quelle sera la prochaine étape de Car & Bus Expo Ultramarins ?

YS-D : Aujourd'hui, nous nous concentrons bien entendu sur la réussite de cette première édition guadeloupéenne. Pour autant, le concept de Car & Bus Expo Ultramarins a vocation à une certaine itinérance au sein des différents territoires d'outre-mer. Nous réfléchissons donc d'ores et déjà à la prochaine édition, sans pour autant, à la date d'aujourd'hui, avoir arrêté notre choix sur le lieu qui accueillera Car & Bus Expo Ultramarins 2027.



Avec CARMO PRO, Otokar a le vent en poupe

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Le constructeur turc Otokar est représenté en Guadeloupe par son distributeur CARMO PRO. Le catalogue de la marque apparaît bien adapté aux besoins de l'île, d'où sa progression importante en termes de part de marché

Car & Bus News : Quelle est la part de marché d'Otokar sur l'île de Guadeloupe ?

CARMO PRO : La part de marché relative d'Otokar en Guadeloupe (approximativement 11% en 2025, 20% en 2026) est en progression et continue de se renforcer grâce à une présence accrue auprès des professionnels du transport collectif. Nous observons un intérêt croissant pour la marque, notamment grâce à son positionnement alliant coût d'exploitation maîtrisé et adaptation aux contraintes des territoires insulaires. Notre objectif est aujourd'hui d'accompagner cette dynamique et de poursuivre le développement de la marque sur le territoire.

CBN : Quels sont, dans la gamme du constructeur turc, les véhicules les plus commercialisés en Guadeloupe ?

CARMO PRO : En Guadeloupe, les modèles qui suscitent le plus d'intérêt sont principalement les midibus et autobus destinés au transport urbain, interurbain et scolaire. Leur polyvalence constitue un véritable atout pour répondre aux différents besoins des exploitants locaux : réseaux de transport, collectivités, opérateurs privés et transport touristique.



CBN : Ces véhicules ont-ils des spécificités remarquables par rapport aux modèles commercialisés en Europe ?

CARMO PRO : Les modèles proposés localement s'appuient sur les standards internationaux du constructeur. Toutefois, certaines configurations peuvent être adaptées aux besoins spécifiques du territoire : capacité voyageurs, options de climatisation renforcée adaptées au climat tropical, équipements de confort, aménagements PMR ou encore configurations spécifiques répondant aux attentes des exploitants locaux.

CBN : Quelle est la typologie de votre clientèle sur l'île ?

CARMO PRO : Notre clientèle est principalement composée d'entreprises de transport public ; de transporteurs scolaires ; de collectivités ; d'acteurs du tourisme ; et de sociétés privées ayant des besoins de transport de personnel. Chaque client possède cependant des contraintes opérationnelles spécifiques, ce qui nous conduit à privilégier une approche très personnalisée.

CBN : Quels sont vos délais de livraison en fonction des modèles commandés par votre clientèle ?

CARMO PRO : Les délais peuvent varier selon le modèle choisi et le niveau de personnalisation demandé.

Sur des configurations standard, les délais sont généralement plus courts, tandis que des véhicules spécifiques nécessitant des aménagements particuliers peuvent demander plusieurs mois supplémentaires. Notre priorité est d'assurer une visibilité claire à nos clients dès la commande.

CBN : Comment s'organisent la commercialisation et le SAV de la marque Otokar en Guadeloupe ?

CARMO PRO : Nous considérons CARMO PRO comme un « hub », nous avons développé un système de services intégrés : conseil commercial, accompagnement, atelier et pièces de rechange

sont réunis sur un même site à Jarry, afin d'assurer proximité et réactivité. Nos équipes accompagnent les clients depuis l'analyse de leur besoin jusqu'au suivi après livraison afin de garantir la continuité d'exploitation de leurs véhicules.

CBN : Comment situez-vous la Guadeloupe en matière de transition énergétique des mobilités, et quels modèles Otokar vous semblent les mieux adaptés à ce marché ?

CARMO PRO : La Guadeloupe est engagée dans une transformation progressive vers des mobilités plus durables. Cette transition doit cependant tenir compte des réalités locales : infrastructures disponibles, contraintes géographiques, autonomie et coûts d'exploitation.

Nous pensons que les solutions les plus pertinentes seront celles permettant une évolution progressive du parc, avec des véhicules plus sobres énergétiquement et des technologies adaptées au rythme de développement du territoire insulaire. Les modèles urbains et les futures solutions à faibles émissions représentent des pistes particulièrement intéressantes pour accompagner cette transition. Nos clients ont pour l'heure fait le choix des modèles VECTIO U et NAVIGO U.



CBN : Quelle sera votre stratégie dans les années à venir ?

CARMO PRO : Notre stratégie repose sur plusieurs axes. Nous voulons d'abord renforcer la présence d'Otokar sur le marché guadeloupéen et accompagner les acteurs locaux dans leurs projets de mobilité. Parallèlement, nous travaillons à développer davantage notre proximité client et nous poursuivons l'amélioration de notre qualité de service et de notre réactivité après-vente et anticipons les évolutions liées à la transition énergétique.

Notre ambition est d'être plus qu'un distributeur. Nous voulons devenir un partenaire durable des professionnels du transport en Guadeloupe, afin qu'ils poursuivent leur route en toute sérénité, aux côtés de CARMO PRO.



Eric Ammer, le spécialiste du minibus et minicar

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Eric Ammer s'impose progressivement sur le marché français comme un spécialiste incontournable du secteur florissant des minibus et minicars. Il vise aussi depuis plusieurs années celui des territoires ultramarins, avec un succès indéniable.

Car & Bus News : Depuis combien de temps êtes-vous présents sur le marché guadeloupéen ?

Eric Ammer : Nous sommes implantés sur l'île depuis 2018 car les besoins de ce territoire en matière de mobilité passent aussi par le recours aux minicars et minibus, notre spécialité.

CBN : Quelles sont les caractéristiques de ce marché par rapport à votre gamme de produits ?

Eric Ammer : Il nous faut en effet adapter les véhicules aux spécificités climatiques de ce territoire. Nous procédons donc à l'installation d'une climatisation plus puissante que celles couramment utilisées sur le Vieux Continent, ainsi qu'à la mise en place de vitrages spécifiques.

CBN : Avez-vous un véhicule phare pour ce marché ?

Eric Ammer : Globalement, c'est le Mercedes Sprinter 23 Places Tropicalisé qui représente la majorité de nos ventes en Guadeloupe. C'est en tous cas ce modèle qui est le plus présent parmi les quelque 200 véhicules estampillés Eric Ammer qui circulent dans l'île aujourd'hui.

CBN : Quelle typologie d'entreprises guadeloupéennes touchez-vous spécifiquement ?

Eric Ammer : Nous retrouvons parmi nos clients tous les types de sociétés de transport de voyageurs qui ont l'usage de véhicules de petite capacité bien adaptés aux contraintes de la Guadeloupe. Mais nous avons aussi dans notre carnet de commandes des demandes provenant de diverses collectivités régionales.

CBN : Comment êtes-vous organisés pour répondre aux attentes de votre clientèle sur l'île, tant au niveau commercial que concernant le SAV ?

Eric Ammer : Concernant la commercialisation, nos équipes font régulièrement le déplacement dans les Antilles. Pour le SAV, nous nous appuyons sur un réseau de partenaires locaux comme Tropic Transports, CAR, STNAS, Mobilités Sud,

le réseau Mercedes pour le SAV, et plusieurs réparateurs indépendants.

CBN : Quels sont vos délais de livraison après une prise de commande ?

Eric Ammer : Si le véhicule n'est pas dans nos stocks en métropole, il faudra compter de 2 à 3 mois de délai pour sa livraison en Guadeloupe. Mais cela peut être plus rapide si nous en disposons.

CBN : Quels sont vos objectifs sur la Guadeloupe ?

Eric Ammer : Nous travaillons d'abord à maintenir la qualité et la quantité de livraisons de nos véhicules dans l'île, et nous œuvrons au développement de bons partenariats avec les acteurs locaux pour le SAV et la distribution.



FCC, la force de l'antériorité

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Il existe des industriels que l'ont peu qualifier de spécialistes des marchés antillais, et FCC en fait partie. Présent sur le marché guadeloupéen depuis plus de 30 ans, la marque s'est structurée pour répondre aux attentes des opérateurs.

Car & Bus News : FCC fait partie des industriels historiquement installés aux Antilles, quels sont les évolutions perceptibles de ce marché au fil des années ?

FCC : Le marché du transport de voyageurs aux Antilles, s'est peu à peu structuré au travers d'une rationalisation des autorités organisatrices qui émettent les appels d'offres.

CBN : Comment FCC est-il organisé sur l'île ?

FCC : FCC a son propre garage en Guadeloupe, sur la commune de Baie Mahault en pleine zone industrielle, depuis plus de 30 ans et fort d'une accessibilité aisée pour nos clients. Parallèlement, nous avons également

un véhicule atelier qui se déplace en cas d'urgence. Enfin, nous avons opté depuis toujours pour la mise en place d'un stock de pièces détachées important pour les produits Isuzu mais pas que, dans notre établissement antillais. Il s'agit d'un investissement de plusieurs centaines de milliers d'euros afin d'assurer à nos clients le meilleur SAV possible.

CBN : Quels sont les véhicules de votre gamme les mieux adaptés, ou les plus demandés, à ce marché ?

FCC : Notre Isuzu Kendo en 59 places est très présent sur les grandes lignes interurbaines. Mais nous avons aussi l'Isuzu Toro 37 places que nous présentons en version 41 places sur ce salon. Il s'agit d'un véhicule très polyvalent, puisqu'il est susceptible d'être utilisé



Depuis 2016, Hubup vous accompagne avec des solutions digitales pensées pour les acteurs de la mobilité. Un échange de 30 minutes suffit à identifier la bonne solution pour votre réseau. Parlons-en.



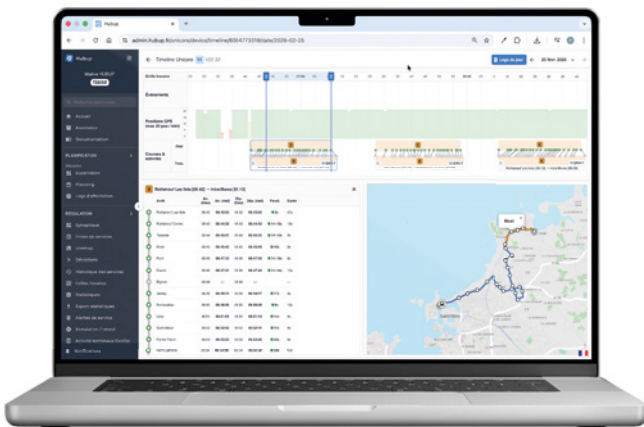
UNICORE
LE SAEIV LOURD,
NOUVELLE GÉNÉRATION.

- INDÉPENDANCE CONDUCTEUR
- DISPONIBILITÉ 24/7
- PILOTAGE DES ÉQUIPEMENTS
- FIABILITÉ DES DONNÉES
- MAÎTRISE DES COÛTS
- ÉVOLUTIVITÉ ET MISE À JOUR À DISTANCE



INLINK
COMMUNICATION
INTERNE

- ACTUALITÉS & ANNONCES
- PROCESSES DIGITAUX
- MESSAGERIE & DOCUMENTS



UNICORE EN CHIFFRES

22

réseaux clients actifs en France et à l'international

1350+

véhicules équipés depuis 2024



NOS SOLUTIONS



Unicore

Le SAEIV lourd, nouvelle génération.



Geolite

Le plus flexible des SAEIV légers.



Inlink

La digitalisation de l'information.



Flexnav

Le leader de la formation conducteur.



ProxiGo

L'offre de mobilité proche des usagers.

Julien DJADJOUA

Directeur commercial

julien.djadjoua@hubup.fr



hubup.fr

LE JOB-DATING

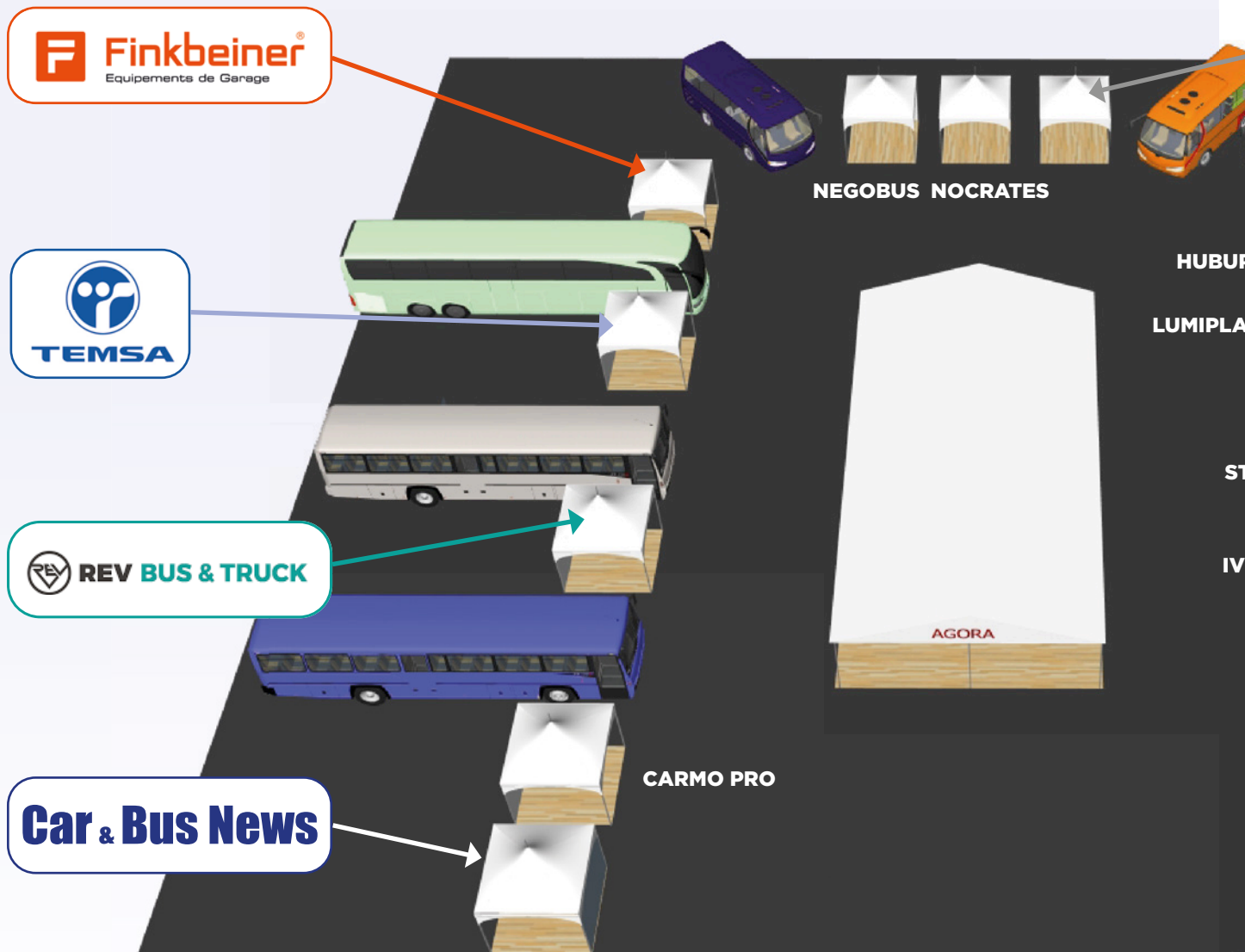
**VOUS CHERCHEZ UN EMPLOI
DANS LA MOBILITÉ ?**

Venez à la rencontre des entreprises
qui embauchent le **26 juin de 10h à 13h**
sous l'Agora pour le grand Job-Dating
organisé par Car & Bus Expo Ultramarins.

Le salon est ouvert à tous.

Jeudi **25** - Vendredi **26**
juin 2026

Guadeloupe



AVEC LE SOUTIEN DE :

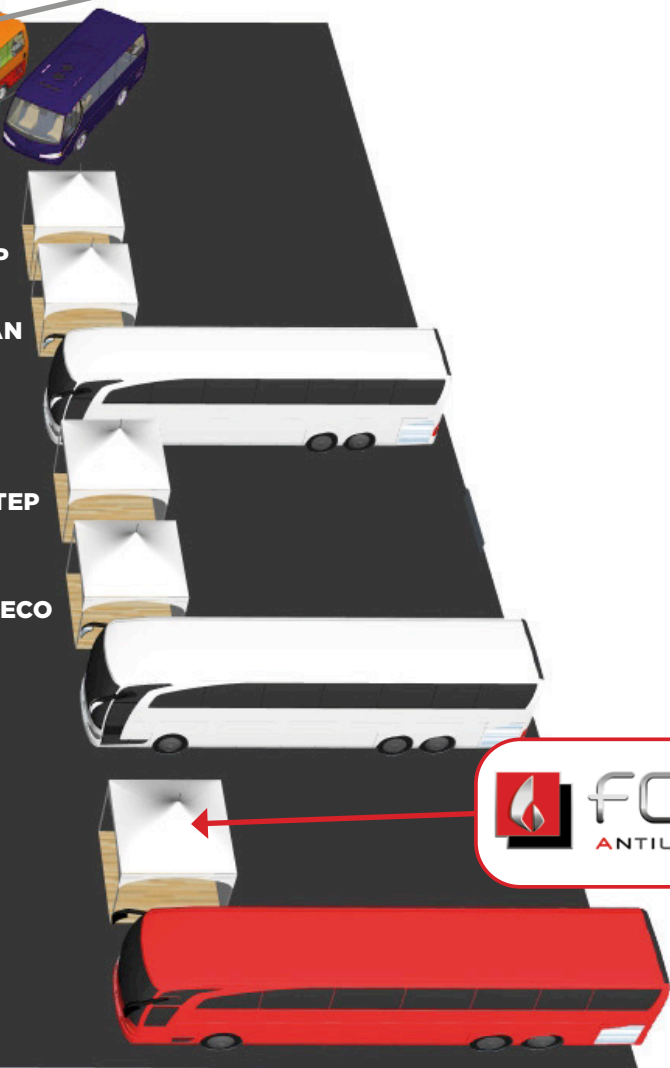


autocars





CAR & BUS EXPO ULTRAMARINS



LES RENDEZ-VOUS DES STRATÉGIES

BAIE-MAHAULT
CARIBBEAN BUSINESS center
25 & 26 JUIN 2026

TABLE RONDE

organisée dans le cadre du salon



JEUDI 25 JUIN 2026 11H30

Transition énergétique :

quelles alternatives au diesel pour le transport routier de voyageurs en territoires ultramarins.



JEUDI 25 JUIN 2026 14 H 00

Formation, nouveaux métiers et **accompagnement des entreprises** du transport routier de voyageurs



JEUDI 25 JUIN 2026 16 H 00

Évolution des services de transport et de mobilité :
TAD, autopartage et covoiturage



INSCRIPTION **GRATUITE**
SUR PLACE

FCC - ISUZU BUS

Le partenaire historique
du transport de voyageurs
aux Antilles

30 ANS

D'EXPERTISE
AU SERVICE DE LA
MOBILITÉ GUADELOUPÉENNE

Transport scolaire

Lignes interurbaines

Tourisme et mobilité urbaine



UN MARCHÉ EN ÉVOLUTION, UN PARTENAIRE DE CONFIANCE

Le marché du transport de voyageurs aux Antilles s'est progressivement structuré autour des autorités organisatrices et des appels d'offres publics.

FCC accompagne durablement cette évolution aux côtés des transporteurs locaux depuis plus de 30 ans.

Une expertise pensée pour les contraintes et réalités des territoires ultramarins.

DES VÉHICULES ADAPTÉS À TOUS LES BESOINS

ISUZU KENDO
59 places



La référence des lignes interurbaines.

ISUZU TORO
jusqu'à 41 places



Un véhicule polyvalent pour le scolaire comme le tourisme.

ISUZU CITIPOINT
12 m



15 véhicules urbains livrés au SMT.

UNE PRÉSENCE LOCALE, UN SERVICE DE PROXIMITÉ

Garage
à Baie-Mahault

Véhicule atelier
d'intervention rapide

Stock important de
pièces détachées

SAV
réactif et performant

223
véhicules

COMMERCIALISÉS
EN GUADELOUPE
DEPUIS 2007

Une grande majorité circule encore aujourd'hui sur l'île, témoignant de la fiabilité des véhicules FCC et de la relation de confiance construite avec les transporteurs locaux.

FCC PRÉPARE LES MOBILITÉS DE DEMAIN

Face aux enjeux de transition énergétique, FCC développe des solutions adaptées aux contraintes et réalités des territoires insulaires.

- Poursuite de l'offre diesel Euro 6, économique et peu polluante.
- Développement de l'offre électrique avec la marque HIGER, acteur majeur mondial du transport de voyageurs.

Plusieurs opérateurs guadeloupéens manifestent déjà un fort intérêt pour ces nouvelles solutions de mobilité.



RETROUVEZ-NOUS AU CAR & BUS EXPO ULTRAMARINS 2026 GUADELOUPE

☎ 05 90 26 81 86

✉ contact@fccbus.fr

🌐 www.fccbus.fr



du scolaire au tourisme grâce à ses équipements et à sa faculté à passer partout. Nous venons également de livrer 15 Isuzu Citiport 12M urbains au SMT cette année. Des véhicules qui sont exploités sur le centre de l'île.

CBN : Combien de véhicules FCC circulent-ils sur l'île ?

FCC : Nous avons vendus 223 véhicules en Guadeloupe depuis 2007, dont la majorité est encore en circulation sur l'île à l'heure actuelle,

CBN : L'insularité de ce marché change-t-il votre façon de travailler ?

FCC : Pas particulièrement, nous connaissons et travaillons avec nos clients depuis plus de 30 ans pour certains, et nous sommes toujours restés à leur écoute.

CBN : Quelle est votre perception de son évolution ?

FCC : Le marché se structure, il y a toujours une multitude de petits transporteurs et d'autres plus importants avec la présence de certains de manière historique.

CBN : Comment le marché guadeloupéen s'adapte-t-il aux obligations de transition énergétique des mobilités ?

FCC : De la même manière qu'en métropole, il y a une véritable volonté des pouvoirs publics, mais il y a également les difficultés techniques de fourniture d'énergie avec des installations à développer et des contraintes liées à l'éloignement de la métropole et aux particularités des îles.

CBN : Quelle sera votre stratégie produit pour les Antilles dans les années à venir ?

FCC : Nous allons continuer de commercialiser les véhicules diesel en euro 6 peu polluant car c'est une nécessité économique sur l'île, mais également développer dès à présent la fourniture de véhicules électriques en urbain et en interurbain. A cet effet nous importons nouvellement la marque Higer en électrique, qui est dans le top 10 mondial des fabricants de véhicules de transport de voyageurs. Plusieurs clients Guadeloupéens sont d'ailleurs vivement intéressés et nous espérons en présenter rapidement sur l'île.



Finkbeiner,

pas de nouvelles mobilités sans ateliers modernisés

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Le spécialiste reconnu des équipements d'atelier s'est fixé comme objectif d'accompagner, à son niveau, les entreprises de mobilité dans leur transformation.

Car & Bus News : Comment le spécialiste que vous êtes des équipements d'atelier aborde-t-il le marché guadeloupéen ?

Finkbeiner : Nous abordons le marché guadeloupéen avec une vision de long terme, fondée sur l'accompagnement technique, la disponibilité et la réactivité. Notre objectif est d'apporter aux professionnels locaux des solutions de levage fiables, robustes et adaptées aux contraintes spécifiques des territoires ultramarins. Nous souhaitons nous inscrire durablement dans le paysage économique guadeloupéen en nous développant car nous sommes capables d'assurer conseil et suivi technique.

CBN : Quelles sont, selon vous, les spécificités du marché antillais ?

Finkbeiner : Le marché antillais présente plusieurs particularités importantes :

- un climat tropical exigeant, avec une forte humidité et un environnement salin qui nécessitent des équipements particulièrement résistants à la corrosion
- des contraintes logistiques et d'approvisionnement qui rendent indispensable la fiabilité du matériel
- une forte présence de véhicules utilitaires, poids lourds, bus, matériels agricoles et engins spécifiques
- une recherche croissante de solutions polyvalentes et mobiles afin d'optimiser les espaces d'atelier

Ces réalités correspondent parfaitement à l'ADN de nos équipements, conçus pour des environnements intensifs et techniques.



CBN : Quels sont les produits issus de votre gamme pensez-vous mettre en avant sur ce marché ?

Finkbeiner : Nous allons particulièrement mettre en avant :

- nos colonnes mobiles de levage EHB, très appréciées pour leur flexibilité d'utilisation et leur mobilité
- nos ponts élévateurs mobiles FHB, parfaitement adaptés aux ateliers recherchant modularité et gain de place
- nos ponts élévateurs poids lourds HDS, destinés aux ateliers spécialisés dans les véhicules industriels, bus et autocars
- nos solutions galvanisées à chaud, particulièrement adaptées aux environnements humides et salins comme ceux des Antilles.

CBN : Quelle typologie d'entreprises visez-vous spécifiquement ?

Finkbeiner : Nous ciblons principalement :

- les réseaux de maintenance de bus et autocars
- les ateliers poids lourds
- les transporteurs et exploitants de flottes
- les collectivités et services techniques

Notre gamme nous permet de répondre aussi bien aux besoins des petits ateliers qu'aux structures industrielles de grande capacité.

CBN : Quelles sont déjà les demandes qui vous sont faites en matière d'aménagement ou de produits ?

Finkbeiner : Les premières demandes concernent principalement :

- des solutions de levage mobiles et modulables
- l'optimisation des espaces d'atelier
- des solutions clés en main intégrant conseil, implantation et accompagnement technique.

CBN : Quelle structure mettez-vous en place en Guadeloupe ?

Finkbeiner : Nous mettons progressivement en place une organisation locale s'appuyant sur des partenaires techniques implantés sur le territoire. Nous souhaitons apporter la maintenance et le SAV. Notre volonté est de proposer un véritable service local tout en conservant les standards de qualité et d'expertise FINKBEINER.

CBN : Quels sont vos délais de livraison et d'installation de vos produits sur ce marché ?

Finkbeiner : Les délais varient selon les équipements et le niveau de personnalisation demandé. Les délais de mise à disposition en métropole se situent entre 2 et 10 semaines.

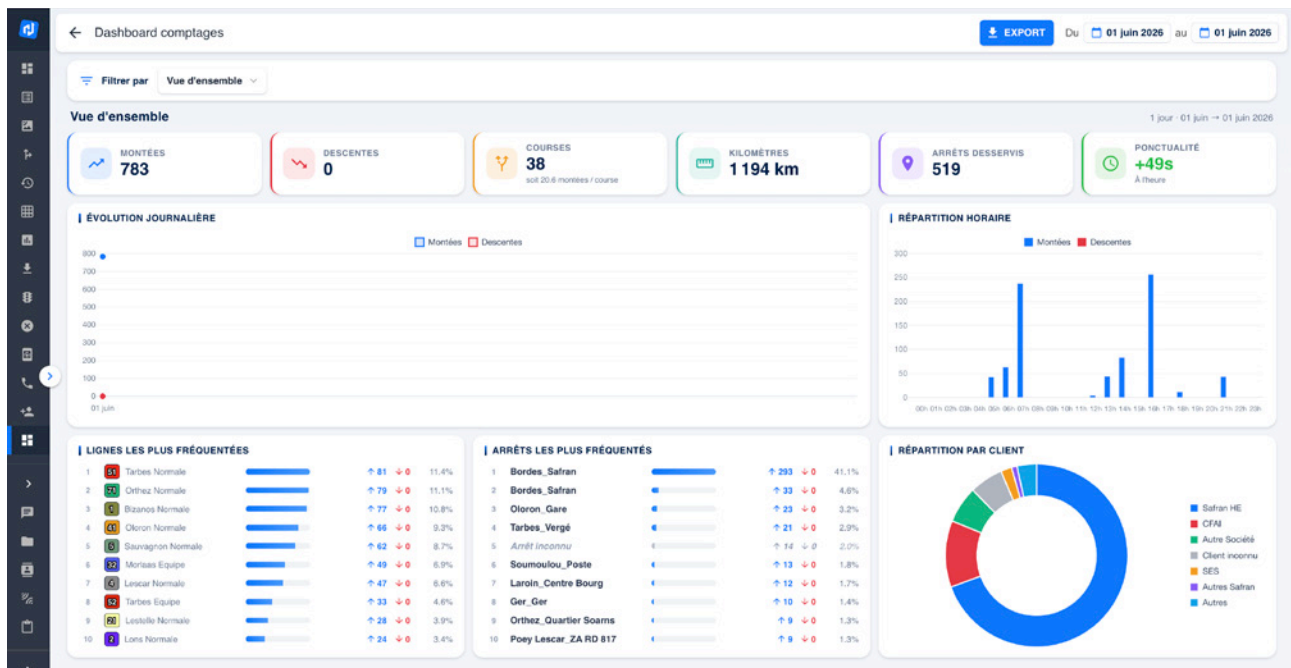
Nous travaillons également à optimiser notre organisation logistique afin de réduire progressivement ces délais sur les Antilles.

CBN : Quels sont vos objectifs sur la Guadeloupe ?

Finkbeiner : Notre ambition est de devenir un acteur de référence des équipements de levage PL en Guadeloupe.

Nous souhaitons développer une relation durable avec les professionnels locaux ; accompagner la modernisation des ateliers ; proposer des équipements haut de gamme adaptés aux contraintes ultramarines ; et renforcer progressivement notre présence sur l'ensemble des Antilles françaises

La Guadeloupe représente pour nous un marché stratégique à fort potentiel, où la qualité, la fiabilité et le service feront la différence.



Hubup fête ses dix ans en Guadeloupe !

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

La gestion des données et le SAEIV sont au cœur du développement des mobilités. Avec ses diverses solutions, Hubup entend répondre aux besoins des opérateurs ultramarins.

Car & Bus News : Pouvez-vous nous présenter l'historique de Hubup ?

Hubup : Hubup fête ses 10 ans en 2026 ! Eric Chapron, Quentin Rondepierre et Cyprien Moreau, fondateurs de l'entreprise, sont toujours présents au quotidien pour développer et améliorer les solutions digitales proposées à nos clients. L'épopée Hubup a débuté avec INLINK (solution de communication interne pour les exploitants), continuer avec FLEXNAV (GPS de Formation) et enfin, avec nos SAE léger (GEOLITE) ou SAE Lourd (UNICORE). Et nous pouvons aujourd'hui annoncer l'arrivée d'une dernière solution avec PROXIGO, solution de Transport à la Demande.

Hubup, entreprise 100% indépendante, est désormais présente auprès de plus de 100 clients et souhaite être toujours au plus proche de ses clients

CBN : Vous avez récemment lancé un nouveau système SAEIV, Unicore, quelles en sont les spécificités ?

Hubup : Unicore a pour spécificité de proposer une solution plus fiable en termes de données pour les clients voyageurs, pour les exploitants et pour les Autorités Organisatrices à un coût maîtrisé au regard des autres solutions proposées sur le marché. Pourquoi plus fiable ? l'ordinateur embarqué est indépendant de la tablette ou du smartphone conducteur. Avec le SAE dit « léger », le logiciel est dépendant de l'interface conducteur... or, le smartphone ou la tablette peut connaître des défaillances (problème de batterie, panne électrique ou erreur de manipulation). Dans notre cas, Unicore, logiciel présent dans l'ordinateur embarqué, possède les données de l'exploitation et transmet les informations liées aux véhicules en temps réel. Unicore est autonome.

Unicore permet également un pilotage simplifié des équipements embarqués à l'intérieur des véhicules. Il est l'organe central pour la gestion et la supervision des informations liées au SIV, aux cellules de comptages, à la billettique ou aux autres équipements embarqués.

CBN : Quels avantages les opérateurs ou autorités organisatrices de mobilités peuvent-elles tirer de votre système Unicore ?

Hubup : Comme évoqué précédemment, le principal avantage est la fiabilité de la remontée de données en toutes circonstances toutes les 3 secondes. Une fois le véhicule démarré, notre ordinateur remonte les données en temps réel. Ainsi, l'exploitant connaît la position du véhicule et le PCC peut effectuer les manœuvres de régulation efficacement. Quant au client voyageur, il bénéficie d'une information précise de l'heure de passage de son bus ou de son autocar !

CBN : Quels sont les délais de mise en œuvre de votre solution dans une entreprise ?

Hubup : L'installation du matériel de la solution Unicore est très facile. En fonction de la flotte à équiper, nous travaillons avec des entreprises d'installation de matériels embarqués, ou nous formons l'équipe maintenance de la filiale. Pour des flottes importantes de plus de 50 véhicules, le délai optimal est de 3 mois. Cela permet de préparer le matériel, et de l'installer, tout en préparant les données du réseau et en formant les futurs utilisateurs. Pour des flottes moins importantes, le délai raisonnable peut être de un mois. En cas d'urgence, nous pouvons être réactif et nous mobiliser pour réduire ce délai. Concernant le SAE léger, si l'exploitant a son propre matériel, la mise en place peut être réalisée sous une semaine.

CBN : Quelle typologie d'opérateur visiez-vous en Guadeloupe ?

Hubup : Tous les opérateurs sont visés : exploitation de toutes tailles, communauté d'agglomération, syndicat mixte, urbain, interurbain, scolaire...

Au-delà d'Unicore, nous pouvons proposer d'autres solutions pour les opérateurs qui pourraient répondre à d'éventuels besoins : Inlink pour digitaliser les process et le partage d'informations au sein de l'entreprise avec un ou plusieurs dépôts par exemple, la consultation du planning conducteur sur son smartphone, la création de billets collectifs, etc.

Flexnav pour accompagner les conducteurs ou les formateurs lors de la formation sur lignes ou la mise en évidence de zone accidentogène. Flexnav peut également être un moyen de flexibilité pour l'exploitation en cas de remplacement au pied levé d'un conducteur titulaire absent.

Le comptage par badge via notre solution SAE geolite permettant de répondre à un besoin de quantifier la fréquentation et l'utilisation de certaines lignes ou certains services scolaires.

Enfin, le module de TAD Proxigo avec une plateforme de réservation client digitale qui peut aussi être une réponse en fonction de la taille de la flotte, du type de TAD et du besoin du client

CBN : Hubup s'est récemment déployé dans les Bermudes. En quoi cette expérience vous aidera-t-elle dans votre déploiement en Guadeloupe ?

Hubup : Cette expérience a montré que la solution Hubup peut être déployée à distance sans pour autant en perdre de son efficacité et son utilisation. De plus, le contexte du déploiement aux Bermudes est à souligner. Le client avait déjà le matériel adapté pour installer notre solution Unicore, nous avons pu réutiliser son matériel et installer le logiciel à distance.

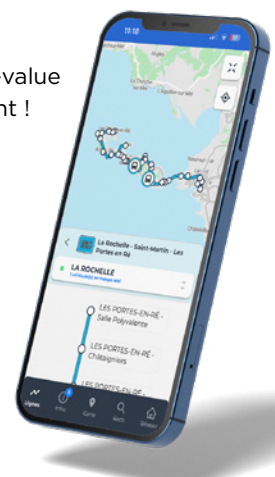
Le conducteur n'a pas de tablettes au poste de conduite, Unicore fonctionne en autonomie grâce au travail des exploitants. Nous sommes interconnectés avec la billettique OMEA ID (Paragon ID) et l'ensemble des paramétrages ont été réalisés à distance. En complément des 110 bus et cars équipés, notre solution est utilisée sur 4 lignes de bateaux.

Enfin, je tiens à souligner que nous sommes présents dans les DOM TOM depuis quelques années à la Réunion avec notre SAE Geolite ou plus récemment à Mayotte.

CBN : Quels sont vos objectifs sur le marché antillais ?

Hubup : le tout premier objectif est l'échange. Il faut rencontrer les acteurs de mobilités que ce soit les AOM ou les transporteurs ou les réseaux de transport, échanger avec chacun d'entre eux pour comprendre leurs besoins.

Ensuite, nous leur ferons découvrir les différentes solutions Hubup référencées par la CATP, mais aussi, notre vision de la relation partenariale que nous avons avec tous nos clients, ainsi que nos partenaires ! Ainsi, nous pourrions proposer la solution la plus adaptée qui permettra d'apporter une plus-value dans le quotidien de notre client !





Iveco Bus, leader sur les marchés ultramarins

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Premier constructeur du marché hexagonal, Iveco Bus l'est aussi dans les territoires ultramarins, même si les volumes de vente sont modestes.

Car & Bus News : Quelle sont les parts de marché d'Iveco France sur l'île de Guadeloupe ?

Iveco Bus : Le marché guadeloupéen est plutôt contenu en volume, avec au total 23 unités immatriculées en 2025 et 24 unités en 2024. L'année 2026 sera marquée pour Iveco France par une pénétration forte de ce marché avec notamment l'arrivée de 24 URBANWAY pour le SMT Petit Cul de Sac Marin. À noter, qu'à l'échelle plus large des DOM-TOM - incluant la Guadeloupe, la Martinique, la Guyane, La Réunion et Mayotte - Iveco France est leader à fin 2025 avec 39% de part de marché.

CBN : Quels sont, dans votre gamme, les véhicules les plus commercialisés en Guadeloupe ?

Iveco Bus : Dans les DOM-TOM, les modèles phares CROSSWAY et DAILY sont les véhicules les plus commercialisés de notre gamme. Nous sommes d'ailleurs leader avec ces deux modèles, qui représentent 23% des immatriculations sur le segment interurbain et 14,5% sur le segment des minibus.

CBN : Ces véhicules ont-ils des spécificités remarquables par rapport aux modèles commercialisés en Europe ?

Iveco Bus : Oui, les véhicules destinés aux Antilles intègrent plusieurs adaptations techniques pour répondre aux conditions climatiques locales. Parmi ces spécificités, on retrouve notamment :

- un vernis de protection de la peinture ;
- un traitement spécifique du plancher ;
- des baies coulissantes, baies tropicalisées ;
- les vitrages athermiques ;
- et sur les modèles CROSSWAY, une climatisation renforcée.

Tous ces équipements permettent d'adapter les véhicules à l'environnement tropical, optimisant ainsi leur durabilité, leur confort d'exploitation.

CBN : La commercialisation, aux Antilles, de véhicules conçus par exemple pour l'Amérique latine ne serait-elle envisageable, ne seraient-ils pas plus adaptés aux conditions (climatiques...) de cette région ?

Iveco Bus : Les véhicules produits et carrossés en Amérique latine à partir de nos châssis répondent à des normes spécifiques du marché latino-américain. Leur commercialisation aux Antilles ne peut donc pas être envisagée automatiquement.

En effet, si ces véhicules ne sont pas conformes à une réception par type européenne ou française, leur importation supposerait une procédure spécifique d'homologation, visant à garantir que le véhicule, éventuellement modifié ou transformé, respecte bien l'ensemble des exigences techniques applicables en matière de sécurité et d'émissions polluantes.

CBN : Comment s'organisent la commercialisation et le SAV d'Iveco France ?

Iveco Bus : Comme en métropole, les deux marques d'Iveco France, HEULIEZ et IVECO BUS, sont distribuées dans les DOM-TOM. Leur commercialisation est assurée par nos équipes commerciales.

Pour assurer le suivi et la maintenance de ses véhicules, Iveco France s'appuie localement sur un réseau de concessionnaires et réparateurs agréés.

Cette organisation permet de garantir un accompagnement de proximité aux clients, par exemple, Bus Maintenance en Martinique et Guadeloupe, inauguré en 2025.

CBN : Comment situez-vous la Guadeloupe en matière de transition énergétique des mobilités ?

Iveco Bus : La situation de la Guadeloupe est particulière. En tant que Zone Non Interconnectée (ZNI), elle doit produire localement l'électricité qu'elle consomme.

Dans ce contexte, le développement des mobilités électriques constitue un défi important. Il suppose en premier lieu de progresser vers une plus grande autonomie énergétique. La transition énergétique des mobilités doit donc s'inscrire dans une réflexion plus large sur les capacités locales de production et d'approvisionnement en énergie.



CBN : Quelle est la typologie de votre clientèle ?

Iveco Bus : Notre clientèle dans ces territoires se compose principalement de :

- Collectivités territoriales et intercommunalités (Régions, communautés d'agglomération, communautés de communes etc.)
- Les différentes structures de gestion des services de transports (SMT, SEM, SPL, SEMOP etc.)
- Les transporteurs privés.

CBN : Quelle sera votre stratégie dans les années à venir aux Antilles ?

Iveco Bus : Notre stratégie aux Antilles consistera à poursuivre et étendre significativement notre présence dans ces territoires, en nous appuyant sur la force de notre réseau local.

Cette ambition s'inscrit dans une logique de proximité avec les clients, de qualité de service et d'accompagnement durable des acteurs locaux de la mobilité.



NEGOBUS mise sur sa capacité d'adaptation

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Le distributeur basque de midi et minibus est établi aux Antilles depuis plusieurs années. Sa marque de fabrique ? Outre une gamme variée, une volonté de toujours adapter son offre et ses services aux besoins des opérateurs locaux.

Car & Bus News : Depuis combien de temps êtes-vous présents sur le marché guadeloupéen ?

NEGOBUS : NEGObus accompagne les professionnels du transport en Guadeloupe depuis près de 15 ans. Cette présence historique nous a permis de développer une connaissance fine des spécificités du territoire, des contraintes d'exploitation locales et des attentes des transporteurs, collectivités et opérateurs de mobilité.

CBN : Combien de minibus délivrés par NEGObus circulent-ils déjà sur l'île ?

NEGOBUS : Aujourd'hui, une douzaine de véhicules NEGObus sont en exploitation en Guadeloupe. Ce parc témoigne de la confiance accordée par nos clients et constitue une base solide sur laquelle nous poursuivons notre développement.

CBN : Dans votre gamme, sur quel véhicule comptez-vous vous appuyer pour vous développer sur ce marché ?

NEGOBUS : Nous ne misons pas sur un modèle unique. La force de NEGOBUS réside justement dans notre capacité à proposer une solution adaptée à chaque besoin. Notre gamme couvre de nombreux usages : transport scolaire, transport de personnes à mobilité réduite (PMR), navettes touristiques, transport de personnel, services VIP ou encore transport urbain. Notre approche consiste avant tout à comprendre les contraintes d'exploitation de nos clients afin de leur proposer le véhicule le plus pertinent, plutôt que de chercher à imposer un modèle standard.

CBN : Quelle typologie d'entreprises guadeloupéennes visez-vous spécifiquement ?

NEGOBUS : Nous nous adressons à l'ensemble des acteurs ayant un besoin de transport collectif de proximité : transporteurs privés, collectivités, établissements scolaires, structures médico-sociales, professionnels du tourisme, hôtels, aéroports ou encore entreprises souhaitant assurer le transport de leurs collaborateurs.

Grâce à la diversité de notre offre, nous sommes en mesure d'accompagner des besoins très variés.



CBN : Comment êtes-vous organisés pour répondre aux attentes de votre clientèle sur l'île, tant au niveau commercial que concernant le SAV ?

NEGOBUS : L'accompagnement fait partie intégrante de l'ADN de NEGOBUS. Pour garantir réactivité et proximité, nous nous appuyons sur un réseau de partenaires locaux, tout en bénéficiant du soutien des réseaux constructeurs Mercedes-Benz et Iveco. Cette organisation nous permet d'assurer un suivi efficace des véhicules tout au long de leur cycle de vie, avec un accès facilité aux pièces, à l'assistance technique et aux opérations de maintenance lorsque cela est nécessaire.

CBN : Quels sont vos délais de livraison après une prise de commande ?

NEGOBUS : Grâce à notre politique de stock et à notre organisation logistique, nous sommes en mesure de proposer certains véhicules disponibles rapidement, avec des délais pouvant démarrer à partir de 15 jours, auxquels s'ajoutent les délais de transport vers la Guadeloupe.

Lorsque le véhicule nécessite une configuration spécifique, les délais sont définis en toute transparence avec le client afin de garantir une livraison conforme à ses besoins.

CBN : Pensez-vous que les véhicules électriques à batteries qui sont dans votre catalogue trouveront preneurs dans l'île ?

NEGOBUS : Oui, nous sommes convaincus que les véhicules électriques ont un véritable potentiel de développement en Guadeloupe. Les évolutions réglementaires et les enjeux environnementaux contribueront également à accélérer cette transition dans les années à venir.

CBN : Quels pourraient être les freins à la transition énergétique des transports en Guadeloupe ?

NEGOBUS : Comme sur de nombreux territoires insulaires, les principaux enjeux concernent avant tout le déploiement des infrastructures de recharge, l'accompagnement des exploitants dans leur transition et la maîtrise du coût global d'investissement. Toutefois, ces freins peuvent être levés grâce à une bonne préparation des projets, une analyse précise des besoins d'exploitation et un accompagnement adapté. C'est précisément sur ces sujets que NEGOBUS intervient auprès de ses clients.

CBN : Quels sont vos objectifs dans ce territoire ?

NEGOBUS : Notre ambition est de poursuivre durablement notre développement en Guadeloupe en restant fidèles à ce qui fait la force de NEGOBUS depuis plus de 20 ans : la proximité, le conseil et la satisfaction client.

Au-delà de la fourniture de véhicules, nous souhaitons être un partenaire de confiance capable d'accompagner les professionnels du transport dans leurs projets de mobilité et de leur permettre d'exploiter leurs véhicules en toute sérénité, dans la durée.



Pour REV Bus & Trucks, le rétrofit est la solution de transition

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Le rétrofit d'autocar ou d'autobus est désormais une solution bien établie dans les démarches de transition énergétique des transports vers l'électrification. Dans ce paysage, REV Bus & Trucks apparaît désormais comme un acteur incontournable.

Car & Bus News : L'offre de rétrofit est aujourd'hui une alternative majeure aux contraintes de transition énergétique des mobilités. Comment évaluez-vous les potentialités du marché guadeloupéen ?

REV Bus & Trucks : Le marché guadeloupéen présente un vrai potentiel pour le rétrofit électrique. Plusieurs facteurs convergent : un parc d'autocars et d'autobus relativement homogène, avec des modèles dominants bien identifiés, et des distances quotidiennes globalement compatibles avec les

autonomies de nos solutions. À cela s'ajoute une volonté forte de décarbonation des mobilités, dans un territoire où la dépendance au diesel importé pèse à la fois sur les coûts d'exploitation et sur l'empreinte environnementale. Le rétrofit permet de prolonger la durée de vie des véhicules, de réduire les émissions et de limiter fortement l'investissement par rapport à l'achat d'un véhicule neuf. Dans un contexte insulaire où l'acheminement de véhicules neufs est coûteux et contraignant, l'équation est particulièrement pertinente.

CBN : Quel est le produit rétrofité le plus adapté à ce marché ?

REV Bus & Trucks : Le produit le plus adapté aujourd'hui est notre solution 348 kWh, car elle offre la meilleure autonomie, notamment pour un autocar Crossway. Elle permet de répondre aux contraintes locales : amplitudes journalières importantes, utilisation intensive des véhicules, relief et usage de la climatisation qui impactent directement la consommation. Nous disposons également d'une configuration 232 kWh pour des usages plus courts et plus urbains, mais la version 348 kWh est celle qui correspond le mieux aux besoins principaux du territoire.

CBN : Comment REV Bus & Truck s'organise-t-il sur l'île ?

REV Bus & Trucks : Notre modèle repose sur une logique claire : les kits sont conçus et fabriqués en France, à notre Labo & eFactory de Villefranche-sur-Saône, et l'intégration est réalisée au plus près des exploitants via un réseau de partenaires. En Guadeloupe, notre objectif est de développer un partenaire intégrateur local, afin d'assurer l'installation, la maintenance et l'accompagnement technique sur place. Cela permet de limiter l'immobilisation des véhicules, d'apporter de la réactivité et surtout de créer de la valeur et des compétences localement.

CBN : Visez-vous spécifiquement une typologie d'entreprise ?

REV Bus & Trucks : Nous nous adressons à tous les acteurs disposant de flottes de bus ou de cars : opérateurs privés, transporteurs scolaires et interurbains, ainsi que les collectivités et autorités organisatrices de mobilité. Nous cibons naturellement des véhicules très répandus comme les Iveco Crossway ou les Mercedes-Benz Intouro, mais nous ne sommes pas limités à ces modèles.

Notre approche est ouverte : toute flotte peut être étudiée dès lors que le projet est cohérent industriellement et intéressant pour les deux parties, qu'il s'agisse de quelques véhicules ou d'un projet de plus grande ampleur.

CBN : Êtes-vous, en Guadeloupe, confrontés au même type de questionnement qu'avec les entreprises hexagonales ?

REV Bus & Trucks : Oui, les grandes questions sont globalement les mêmes : autonomie réelle en exploitation, coût total de possession, disponibilité des infrastructures de recharge, durée d'immobilisation et fiabilité du système. En revanche, en Guadeloupe, certaines contraintes sont plus marquées, notamment les enjeux logistiques, les délais d'acheminement des pièces, la stabilité du réseau électrique et les conditions climatiques.

CBN : Vous engagez-vous sur les mêmes délais de mise en œuvre du retrofit qu'en métropole ?

REV Bus & Trucks : Oui, les délais de transformation sont les mêmes qu'en métropole une fois le véhicule intégré dans notre process industriel. La principale différence concerne le délai logistique, notamment le transport maritime des kits, qui peut rallonger le délai global avant prise en charge du véhicule.



CBN : Les conditions d'exploitation spécifiques à la Guadeloupe ont-elles un impact spécifique sur votre offre ?

REV Bus & Trucks : Oui, et elles sont pleinement prises en compte dans notre conception. Les températures élevées, l'hygrométrie, l'air salin et les contraintes climatiques nécessitent des adaptations techniques spécifiques : gestion thermique renforcée des batteries, protection anticorrosion, étanchéité des systèmes et optimisation des composants pour garantir la durabilité. Ces paramètres sont intégrés dès la conception afin d'assurer la fiabilité des véhicules en conditions tropicales.

CBN : Quels sont vos objectifs dans les Antilles pour les années à venir ?

REV Bus & Trucks : Notre ambition est de contribuer durablement à la transition énergétique des transports dans les Antilles. À court terme, l'objectif est de lancer des premières conversions pilotes avec des partenaires locaux et de structurer un réseau d'intégration et de maintenance sur le territoire. À moyen terme, nous visons une montée en puissance progressive afin d'accompagner la décarbonation d'une part significative des flottes de bus et cars, en Guadeloupe puis plus largement dans les Antilles.



Le Groupe STEP, pilier des mobilités guadeloupéennes



PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Une entreprise qui développe une vision globale des mobilités dans les Caraïbes, c'est logiquement la bonne façon de présenter le Groupe STEP, incontournable opérateur de l'île.

Car & Bus News : Le Groupe STEP est aujourd'hui identifié comme un acteur majeur de la mobilité en Guadeloupe. Comment décririez-vous l'évolution du groupe ces dernières années et les grandes étapes qui ont structuré son développement ?

Groupe STEP : Le développement du Groupe STEP s'est construit de manière progressive mais volontaire. Nous sommes passés d'un modèle centré sur une activité dominante à un groupe structuré, capable d'intervenir sur plusieurs segments de la mobilité. Ces dernières années ont été marquées par trois étapes majeures : la consolidation de nos activités historiques (exploitation des réseaux de transport Karu'lis, TUNGT et Kar'île Nord Grande-Terre, l'élargissement de nos expertises - notamment vers le maritime -, et la structuration du groupe pour gagner en agilité et en performance. Aujourd'hui, avec ses dix filiales, STEP est à la fois un opérateur, un intégrateur et un partenaire des territoires.

CBN : Votre groupe intervient dans plusieurs segments de mobilité, notamment le transport urbain, interurbain et maritime. Quelle est votre vision d'une mobilité intégrée et complémentaire dans les territoires ultramarins ?

Groupe STEP : Dans les territoires ultramarins, la mobilité ne peut pas être pensée de manière cloisonnée. Notre vision est celle d'un système intégré, où les transports urbains, interurbains et maritimes fonctionnent en complémentarité. Il s'agit d'une volonté politique qui commence à être intégrée dans leur vision, et que nous sommes en mesure de mettre en œuvre. L'enjeu est simple : offrir des chaînes de déplacement fluides, lisibles et fiables, malgré les contraintes insulaires.

Cela suppose une coordination des horaires, une intermodalité réelle, et une information voyageur accessible et en temps réel. C'est cette logique de continuité que nous cherchons à développer au sein du Groupe STEP.

CBN : Les attentes des usagers et des autorités organisatrices évoluent fortement : qualité de service, ponctualité, information voyageurs, digitalisation, performance environnementale. Comment un groupe comme STEP adapte-t-il son organisation à ces nouvelles exigences ?

Groupe STEP : Les attentes ont profondément évolué, et c'est une bonne chose. Aujourd'hui, l'enjeu ne se limite plus à transporter : il s'agit d'offrir un service. Nous avons engagé plusieurs transformations : digitalisation des outils, amélioration du suivi opérationnel, renforcement des exigences internes en matière de qualité et de ponctualité.

Nous travaillons également sur la performance environnementale et l'expérience usager. Par exemple, nous utilisons Protéa P2 que nous ajoutons à notre carburant pour le secteur terrestre afin de le rendre plus propre. Nous avons également installé des panneaux solaires sur l'un de nos navires, afin d'alimenter plusieurs équipements de bord. Cela implique une organisation plus structurée, des processus plus rigoureux et une culture du résultat partagée à tous les niveaux du groupe.

CBN : Les territoires insulaires présentent des contraintes particulières : dépendance logistique, congestion, coûts d'exploitation, continuité territoriale, ressources humaines. Quels sont selon vous les principaux défis structurels à relever ?

Groupe STEP : Les territoires insulaires présentent des défis spécifiques, parfois sous-estimés : dépendance aux chaînes logistiques, coûts d'exploitation élevés, tensions sur les ressources humaines, inadéquation des structures ou encore contraintes de continuité territoriale.

À cela s'ajoutent des problématiques de congestion et d'aménagement. Le principal enjeu est de construire des modèles robustes, capables d'absorber ces contraintes tout en maintenant un niveau de service élevé. Cela nécessite à la fois de l'innovation, de l'anticipation et une collaboration étroite avec les acteurs publics.

Nous portons également le projet Karulink, qui est un projet d'étude de dessertes maritimes financé par l'Europe dans le cadre du projet Interreg Caraïbes avec comme priorité « une caraïbe plus connectée », avec nos partenaires de Guadeloupe (CARL et Ville de Bouillante) et nos partenaires extracommunautaires Antigua et Barbuda, la Dominique, Saint-Kitts et Nevis. Nous nous engageons sur des projets porteurs de sens et de développement du territoire.

CBN : Le Groupe STEP s'appuie sur plusieurs expertises complémentaires. Cette structuration répond-elle à une logique de diversification, d'intégration opérationnelle ou d'anticipation des évolutions du secteur ?

Groupe STEP : La structuration du Groupe STEP répond à une double logique. D'une part, une diversification maîtrisée, pour ne pas dépendre d'un seul segment. D'autre part, une intégration opérationnelle, afin de gagner en cohérence et en efficacité.

Cette organisation nous permet aussi d'anticiper les évolutions du secteur, notamment en matière de contractualisation, de nouvelles mobilités ou d'exigences environnementales.

Ce n'est pas une juxtaposition d'activités, mais un véritable écosystème au service de l'ensemble de l'archipel guadeloupéen et pour la Martinique dans le domaine de la maintenance et vente de

bus de la marque Iveco pour laquelle nous sommes concessionnaire mais aussi de l'assistance technique.

CBN : Le secteur des mobilités évolue rapidement, tant sur les modèles d'exploitation que sur les attentes publiques. Comment percevez-vous l'évolution du métier d'opérateur de mobilité dans les territoires ultramarins ?

Groupe STEP : Le métier d'opérateur de mobilité évolue rapidement. Il ne s'agit plus uniquement d'exécuter un service, mais de piloter une performance globale : opérationnelle, économique, environnementale et sociétale.

Dans les territoires ultramarins, cette évolution est encore plus marquée, car les opérateurs doivent être à la fois techniques, adaptables et innovants. Nous passons d'un rôle d'exploitant à celui de partenaire stratégique des territoires.



CBN : Le secteur est confronté à des enjeux importants de recrutement, de formation et de fidélisation. Quelle place accordez-vous au capital humain dans votre stratégie de développement ?

Groupe STEP : Le capital humain est au cœur de notre stratégie. Dans un secteur comme le nôtre, la qualité du service repose avant tout sur les femmes et les hommes qui le produisent. Nous accordons une attention particulière au recrutement, à la formation et à la fidélisation.

Au-delà des compétences techniques, nous travaillons sur l'engagement et la responsabilisation. L'enjeu est de construire des équipes stables, formées et fières d'appartenir au Groupe STEP.

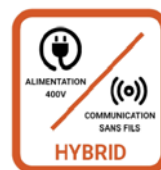
CBN : À horizon 5 à 10 ans, quelle ambition portez-vous pour le Groupe STEP et plus largement pour l'évolution des mobilités ultramarines ?

Groupe STEP : À horizon 5 à 10 ans, notre ambition est claire : consolider la position du Groupe STEP comme acteur de référence des mobilités sur nos territoires. Nous souhaitons continuer à structurer un modèle intégré, performant et durable. Plus largement, nous pensons que les mobilités ultramarines vont connaître une transformation profonde, avec plus d'intermodalité, de digitalisation et d'exigence environnementale. Notre rôle sera d'accompagner cette évolution, avec pragmatisme et responsabilité.



DES SOLUTIONS DE LEVAGE BUS ET CARS DANS LES DOM-TOM

Découvrez également notre nouvelle gamme innovantes de colonnes mobiles
HYBRID Alimentation 400 V & Communication sans fils
Le coût d'exploitation le plus bas du marché



Fabrication durable



Innovations
& Brevets



Fonctions exclusives



Technologie, Autonomie
& Communication





Temsa, l'alternative turque

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Le constructeur turc Temsa est bien implanté, et depuis deux décennies, en Guadeloupe. Sa marque de fabrique ? Des autocars adaptés aux réalités et aux besoins de l'île.

Car & Bus News : Depuis combien de temps êtes-vous présents sur le marché guadeloupéen ?

Temsa : Les premiers autocars Temsa ont été mis en circulation en Guadeloupe dès 2003. Cela représente aujourd'hui plus de 20 ans de présence continue sur le territoire, avec une parfaite connaissance du marché local et de ses exigences.

CBN : Quelles sont les caractéristiques de ce marché par rapport à votre gamme de véhicules ?

Temsa : Le marché guadeloupéen a des contraintes liées au climat et au relief. Pour y répondre, nous adaptons nos véhicules avec une climatisation renforcée, des vitrages adaptés à la chaleur et des réglages techniques spécifiques, notamment au niveau des couple de ponts pour les zones montagneuses.

CBN : Quel est le véhicule phare de votre gamme pour ce marché ?

Temsa : Le modèle LD 13 SB PLUS en configuration 63+1 places est le véhicule phare sur les segments scolaire et ligne régulière. Pour les activités de tourisme, le HD13 en 63 places est la référence.

CBN : Quelle typologie d'entreprises guadeloupéennes touchez-vous spécifiquement ?

Temsa : Nous travaillons principalement avec un tissu de PME locales.

CBN : Combien d'autocars estampillés Temsa circulent-ils déjà sur l'île ?

Temsa : On recense aujourd'hui environ 150 véhicules Temsa de moins de 12 ans en circulation en Guadeloupe, témoignant de la confiance durable de nos clients et de la solidité de notre parc installé.

CBN : Comment êtes-vous organisés pour répondre aux attentes de votre clientèle sur l'île, tant au niveau commercial que concernant le SAV ?

Temsa : Sur le plan commercial, un responsable dédié aux territoires DOM-TOM, Aloyse Gurtner, se rend sur place à raison de 3 à 4 visites par an depuis plus de 6 ans, garantissant un suivi régulier et une relation de proximité.

Côté service après-vente, nous nous appuyons sur un réseau de partenaires locaux formés, complété par l'intervention d'un inspecteur technique Temsa une à deux fois par an, afin d'assurer un haut niveau de qualité et de réactivité.

CBN : Quels sont vos délais de livraison après une prise de commande ?

Temsa : Nous sommes en mesure de proposer des délais de livraison optimisés, généralement inférieurs à 5 mois rendu Guadeloupe.

CBN : Quels sont vos objectifs sur la Guadeloupe ?

Temsa : Notre objectif est de consolider notre présence en accompagnant durablement nos clients, en leur proposant des véhicules parfaitement adaptés aux réalités du territoire. Nous attachons une importance particulière à améliorer le confort et les conditions de travail des conducteurs, tout en garantissant performance et fiabilité au quotidien.

Viacitis, une solution TAD déjà adaptée aux territoires ultramarins

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Il n'y a pas une solution de transport à la demande, mais bien différentes configurations susceptibles de s'adapter aux configurations d'un territoire. Viacitis, spécialiste du TAD, fort d'une expérience ultramarine, adapte ses offres aux besoins identifiés.

CBN : Votre offre, comme dans le Sud Martinique, combine différentes formes de transport à la demande (TAD), notamment du TAD zonal et des services de rabattement. Quels enseignements tirez-vous de cette expérience ultramarine en matière d'exploitation et d'adaptation de l'offre aux besoins des usagers ?

Viacitis : L'expérience du Sud Martinique confirme qu'il n'existe pas un modèle unique de transport à la demande. Chaque territoire possède ses propres caractéristiques géographiques, démographiques et sociales. L'un des principaux enseignements est la nécessité de combiner plusieurs formes de TAD au sein d'un même réseau : du rabattement vers les lignes structurantes dans les secteurs les plus denses, du TAD zonal dans les zones moins peuplées, et parfois des lignes virtuelles pour certains publics.

Nous constatons également que les usagers recherchent avant tout de la simplicité. Une réservation facile, une information claire et des temps de réponse fiables sont souvent plus importants que la sophistication technologique. Enfin, l'analyse des données d'usage permet d'ajuster progressivement l'offre pour qu'elle corresponde réellement aux besoins du territoire, plutôt que de rester figée dans un schéma théorique.

CBN : Dans un territoire aussi dépendant à l'automobile que la Guadeloupe, faut-il continuer à privilégier le modèle classique des lignes fixes ?

Viacitis : Les lignes fixes conservent toute leur pertinence sur les axes où la demande est régulière et suffisamment importante. En revanche, leur généralisation sur l'ensemble du territoire peut conduire à des véhicules peu remplis et à des coûts d'exploitation élevés.



La question n'est donc pas de remplacer les lignes fixes, mais de les compléter intelligemment. Les territoires fortement dépendants de l'automobile ont souvent besoin d'une offre plus flexible pour capter de nouveaux usagers. Le TAD permet précisément d'apporter une réponse là où les lignes régulières atteignent leurs limites économiques ou opérationnelles.

L'avenir réside probablement dans des réseaux hybrides associant lignes structurantes performantes et services à la demande sur les secteurs moins denses.

CBN : Avec 6 actifs sur 10 travaillant hors de leur commune et une distance moyenne de 12,6 km, la mobilité à la demande peut-elle mieux répondre aux besoins quotidiens ?

Viacitis : Oui, car ces chiffres traduisent une mobilité diffuse, avec des déplacements qui ne suivent pas toujours les grands corridors de transport traditionnels. Le TAD est particulièrement pertinent pour répondre aux trajets de premier et dernier kilomètre, mais aussi pour relier des zones résidentielles à des pôles d'emploi qui ne justifient pas





NEGObus



NEGObus

Votre partenaire minibus, de l'achat au SAV



Capacité :
16 à 40 places



Gammes :
Scolaire, ligne, urbain,
semi-urbain, tourisme



Energies :
Diesel, GNC,
électrique

Nos équipes vous accompagnent aussi dans le **financement** de vos projets.

SAV ET MAGASIN DE PIÈCES DÉTACHÉES
ASSURÉS PAR NOTRE ÉQUIPE INTERNE



LAMINAK
BUS SERVICE

**POUR TOUS PROJETS, NOTRE ÉQUIPE
EST À VOTRE DISPOSITION :**

contact@negobus.com

+33 5 59 70 15 10

www.negobus.com



SCANNEZ

pour découvrir l'ensemble
de notre gamme.

forcément une ligne régulière à forte fréquence.

Lorsqu'il est intégré à un réseau global et connecté aux lignes structurantes, il permet d'offrir une solution de mobilité crédible à des habitants qui, autrement, utiliseraient exclusivement leur voiture.

CBN : Quels territoires guadeloupéens vous semblent les plus adaptés ?

Viacitis : Les territoires présentant une faible densité de population, des habitats dispersés ou des reliefs contraignants constituent généralement les meilleurs candidats.

On peut penser à certaines zones des communes de la Basse-Terre, comme Deshaïes, Pointe-Noire, Bouillante, Vieux-Habitants, Saint-Claude, Vieux-Fort, Gourbeyre ou Trois-Rivières, ou aux secteurs de Grande-Terre, comme Anse-Bertrand, Port-Louis, Petit-Canal ou Le Moule.

De manière générale, le TAD est particulièrement efficace lorsque la demande existe mais reste insuffisante pour justifier une desserte régulière fréquente ou bien que l'accessibilité géographique est compliquée. Une étude fine des flux réels permet ensuite d'identifier les secteurs où le gain économique et la qualité de service seront les plus importants.

CBN : Une plateforme unique peut-elle piloter efficacement TAD classique et TPMR ?

Viacitis : Absolument. C'est même l'une des évolutions majeures observées ces dernières années. La mixité entre les usagers du TAD classique et ceux du TPMR constitue une opportunité à la fois sociale, opérationnelle et économique. Lorsqu'elle est possible, elle permet d'éviter la création de services cloisonnés et favorise une mobilité plus inclusive, où chacun partage les mêmes solutions de déplacement. L'objectif n'est plus de proposer un service à part, mais un service adapté à tous.

Une plateforme unique permet de mutualiser les moyens, d'optimiser les tournées et d'améliorer l'expérience des usagers. Les règles métier restent différentes entre un service de TAD classique et un service TPMR, mais elles peuvent être gérées au sein du même outil. Avec Viacitis, les autorités organisatrices disposent d'une vision globale de leur offre, facilitant le pilotage opérationnel, le suivi de la qualité de service et l'analyse des performances.

CBN : Quelle est la compatibilité avec la billettique et les systèmes d'information voyageurs déjà mis en œuvre ?

Viacitis : L'interopérabilité est aujourd'hui une exigence incontournable. Les collectivités ont déjà investi dans des systèmes billettiques, des calculateurs d'itinéraires ou des solutions d'information voyageurs. Les plateformes modernes de mobilité doivent donc

pouvoir s'interfacer avec cet écosystème existant.

L'objectif est que l'utilisateur bénéficie d'un parcours fluide, depuis la recherche d'itinéraire jusqu'au paiement et au suivi en temps réel de son déplacement, sans multiplier les applications ou les supports.

CBN : Le TAD est souvent jugé coûteux. Cette perception est-elle exacte ?

Viacitis : Cette perception mérite d'être nuancée. Comparer uniquement le coût par voyage sans tenir compte du taux de remplissage ou de l'utilité sociale du service peut conduire à des conclusions trompeuses. Dans certains secteurs peu denses, maintenir une ligne régulière avec très peu de passagers peut être plus coûteux qu'un service à la demande bien optimisé. Le véritable sujet est celui de l'adéquation entre l'offre et la demande. Lorsqu'il est correctement dimensionné et piloté, le TAD permet souvent d'améliorer le service rendu tout en maîtrisant les coûts d'exploitation.

Il faut également intégrer les bénéfices indirects : réduction de l'isolement, accès à l'emploi, accès aux services publics ou encore diminution de la dépendance automobile.

CBN : Quelle évolution anticipez-vous à cinq ans sur les territoires ultramarins ?

Viacitis : Nous anticipons une montée en puissance des réseaux de mobilité flexibles et intégrés. Les collectivités rechercheront davantage de solutions capables d'adapter l'offre en temps réel aux usages réels, tout en optimisant les ressources disponibles. Le transport à la demande deviendra progressivement une composante normale du réseau, au même titre que les lignes régulières.

Nous observons également une attente croissante autour de la réservation numérique, de l'information en temps réel et de l'intégration des différents services de mobilité dans une expérience unifiée.

Dans les territoires ultramarins, où les contraintes géographiques et budgétaires sont particulièrement fortes, cette capacité d'adaptation constituera un levier majeur pour améliorer l'accès à la mobilité tout en garantissant la soutenabilité économique des réseaux.

À L'APPROCHE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE, NOUS VOUS PROPOSONS DES AUTOCARS PRÊTS A PRENDRE LA ROUTE

Confort, sécurité et performance sont au cœur de notre gamme. Avec la version électrique, offrez un transport scolaire silencieux, économique et respectueux de l'environnement.

Des autocars fiables pour vos élèves, aujourd'hui et pour demain.



63
SIÈGES



DISPONIBLE EN
DEUX LONGUEURS



VÉHICULES EN
STOCK DISPONIBLES



AUX SPÉCIFICITÉS
DOM TOM



LD SB PLUS



LD SB E
100% ÉLECTRIQUE

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

temsa.com

Suivez-nous sur



TEMSA

AUTOCAR EXPO **9^e édition**

LYON • Parc des expositions

01 • 04 décembre 2026

www.autocar-expo.com

réalisé par  Les Cles

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

