

Car&Bus News

COLLECTIVITÉS

RÉSEAU

ENTREPRISE

INDUSTRIE

LE MAGAZINE DES MOBILITÉS COLLECTIVES



**QUAND LES COÛTS
PRENNENT LES
TRANSPORTEURS
À LA GORGE**

/13

OCTOBRE 26



**QUELLE PLACE POUR LA
GESTION DIRECTE DES SERVICES
DE TRANSPORT PUBLIC ?**



**SOLARIS,
LE SPÉCIALISTE EUROPÉEN DE
L'ÉLECTRIQUE ET DE L'HYDROGÈNE**



**ATM EN FRANCE :
« APRÈS SIX MOIS D'EXPLOITATION,
NOTRE BILAN EST POSITIF »**

e-TERRITO

500 km d'autonomie.*

La performance au service de l'écologie !



JOURNÉES
AGIR

6-8 OCT 2026 ANGERS

Rencontrez-nous :
Stand 67A



AUTOCAR EXPO
1-4 DEC 2026 LYON

Rencontrez-nous :
Stand C13 - Hall 6

www.otokareurope.com

Otokar

*Autonomie annoncée jusqu'à 500 km, fournie à titre indicatif. L'autonomie réelle peut varier selon la topographie, les conditions climatiques et les conditions d'exploitation.

TURBULENCES À L'HORIZON

Les transports collectifs ne sont pas à l'abri du vent de difficultés qui souffle aujourd'hui sur l'ensemble de la société française. Tout le monde commence à la comprendre, même au sommet de l'Etat, l'argent va manquer. Ajoutez à cela une inflation démesurée des coûts de toutes les énergies, et tous les acteurs de ce secteur d'activité se retrouvent face à des dilemmes existentiels. Les collectivités voient s'évanouir leurs rêves de transition heureuse et de développement massif des réseaux, des promesses sur lesquelles elles ont parfois été récemment élues. Les opérateurs eux, voient fondre leur trésorerie, et avec elle leurs plans de rentabilité, voire leur avenir. Autant dire qu'il va falloir être ingénieux dans les temps qui viennent pour continuer à construire le fameux « choc d'offre » espéré par tous les tenants du transport public. Comme l'augmentation des taxes et impôts divers ne sera sans doute plus tolérée longtemps par des citoyens ou des entreprises déjà asphyxiés, c'est sans doute à l'aune du réalisme et de la bonne gestion des deniers publics que les projets d'investissement à venir devront être jugés. Une nouvelle philosophie pour certains, qui pourrait inquiéter certains industriels, obligés qu'ils ont été depuis quinze ans par un corpus de réglementations de concevoir, produire et commercialiser des solutions toujours plus complexes et onéreuses... Ajoutez à tout cela un contexte électoral où se mêlent avec bonheur outrances et immobilisme et nous avons là un cocktail pour le moins explosif pour un secteur déjà fragilisé.

Pierre Cossard,

Directeur de la rédaction



AUTOCAR EXPO

9^e édition

LYON • Parc des expositions

01 • 04 décembre 2026

www.autocar-expo.com

Les Cles
réalisé par

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





Directeur de Publication
Yann Saint Denis

Directeur de la rédaction
Pierre Cossard

Directrice Commerciale
Laurence Fournet

Ont contribué à ce numéro
Olivier Meyer
Marc Fressoz
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 : octobre 2026
Dépôt légal : octobre 2026

ENTREPRISE

Quand les coûts prennent les transporteurs à la gorge **06**

COLLECTIVITÉS

Quelle place pour la gestion directe des services de transport public ? **10**

TRIBUNE

La gratuité des transports, une idée devenue incontournable dans les politiques de mobilité ? **20**

ENTREPRISE

Les autocaristes à l'épreuve du feu **22**

ATM en France : « Après six mois d'exploitation, notre bilan est positif » **26**

TRIBUNE

Wimoov présente la 4^{ème} édition du Baromètre des Mobilités du Quotidien **34**

INDUSTRIE

Solaris entre dans l'âge de raison **38**

Dernière ligne droite pour le rachat d'Iveco Group par Tata Motors **42**

La rentrée industrielle au fil des salons **46**

UNE LOI-CADRE PORTÉE DISPARUE

La FNTV lui consacra la première partie de son congrès le 14 octobre. Peut-être l'occasion d'avoir des nouvelles de la fameuse loi destinée à dessiner un horizon aux transports collectifs ? Après avoir passé le cap du Sénat et celui de la lecture en commission à l'Assemblée nationale, la loi cadre pour les transports, portée par le ministre des Transports Philippe Tabarot, ne figure pas à l'agenda du Palais Bourbon, dont les travaux reprennent en octobre. La raison ? Un embouteillage législatif avant le PLF où les lois de circonstances ont la priorité (transparence salariale, violence sexiste, etc.). « Rien n'est perdu », se rassure-t-on au sein du cabinet du ministre où plusieurs départs sonnent comme une démobilisation, le ministre se faisant quant à lui très discret. Le texte doit notamment fixer le fléchage d'une partie des recettes autoroutières vers le transport collectif, affiner le fonctionnement des SERM, etc. S'il reste un mince espoir d'adoption, la loi de programmation des infrastructures destinée à garantir des recettes à chaque projet est quant à elle belle et bien renvoyée aux Calendes grecques.

Quand les coûts prennent les transporteurs à la gorge

TEXTES : MARC FRESSOZ

Rarement une rentrée aura autant été marquée par autant de périls pour les autocaristes et les opérateurs de transports publics. A la hausse du coût du pétrole s'ajoutent des maux bien français. Le secteur tente de s'organiser.



En cette rentrée 2026, autocaristes et exploitants d'autobus affrontent un feu d'artifice de périls économiques.

Le prix du carburant constitue bien évidemment le danger direct qui prend racine à mesure que la guerre Iran-Etats-Unis s'enlise depuis mars. En septembre, le prix du baril de pétrole a dépassé la barre des 100 \$. Il fragilise la santé des entreprises du secteur, plaçant certaines en danger de mort et accélérant le mouvement de concentration illustré par le rachat par Lacroix Savac de la Société Nouvelle des Transports Auran. « *Un fort mécontentement s'installe* », note-t-on d'une même voix dans les rangs de la FNTV et de l'OTRE. Car les recettes du début de l'année ne servent plus à amortir le choc.

Au printemps, durant les premières semaines, dans le cadre de leur activité de tourisme, nombre d'autocaristes ont mis contribution les voyageurs avec une surcharge de 1 euros par voyageurs, permettant de couvrir en partie des surcoûts, lesquels témoignait par exemple Royer Transports, atteignaient 24 000 € hors taxe par semaine. Depuis, le surcoût carburant se chiffre en dizaine de millions, voire plus selon la voilure des groupes. Mais un tel partage de la facture avec la clientèle a fini par se heurter au mur du pouvoir d'achat et de la concurrence. « *Cet été, un certain nombre de clients ont annulé des voyages touristiques ou les ont reportés sur des autocaristes étrangers. On a assisté à des opérations de cabotage réalisées selon nous dans des conditions concurrentielles de non-respect des dispositions législatives et réglementaires* », s'alarme Yannick Henry, le responsable du transport de personnes à l'OTRE. C'est, selon lui, « *un deuxième sujet qui s'ouvre* », après la crise du carburant.

Des aides insuffisantes ?

Le gouvernement n'est pas resté inactif face aux difficultés des transporteurs car, comme tous les transporteurs routiers, les autocaristes ont bénéficié de vague d'aides d'un montant forfaitaire de 250 € par autocar, plafonné à 60 000 € par entreprise. Mes ces subsides distribués au compte-gouttes ont constitué un pis-aller. Les entreprises ayant sollicité la première aide commençaient seulement à la percevoir à la fin de l'été, selon un professionnel. Le robinet s'est refermé, le transport routier étant exclu de la quatrième aide.

La situation est différente dans le transport conventionné régie par DSP. La répercussion automatique des indices CNR apporte un peu d'air aux entreprises. « *Cela dépend toutefois de la rapidité avec laquelle les AO prennent en compte les variations d'indice* », témoigne Benjamin Beaudet, un des dirigeants de Bertolami et président du Medef Drôme-Ardèche.



BENJAMIN BEAUDET

Mais au-delà du choc pétrolier, dont l'impact indirect se mesure aussi sur le prix des consommables et des véhicules, des périls purement français pèsent aussi sur les entreprises de transport de voyageurs : la crise aigüe

ÉVOLUTIONS DES COÛTS DU TRANSPORT ROUTIER DE VOYAGEURS DEPUIS UN AN

Le Conseil National Routier diffuse depuis juin 2022 des référentiels indiciaires relatifs au transport scolaire par autocar standard effectué au moyen d'autocars de 50 à 63 places alimentés au gazole. Le tableau suivant, qui date du 15 septembre 2026, présente les évolutions de ces indices CNR calculés en glissement depuis 12 mois entre août 2025 et août 2026 et en moyenne sur 12 mois.

	D'août 2025 à août 2026	En moyenne sur 12 mois
Indice synthétique TRV scolaire	+ 6,8 %	+ 4,3 %
Indice synthétique TRV scolaire – hors gazole	+ 2,6 %	+ 2,8 %
Gazole professionnel TRV	+ 49,6 %	+ 19,7 %
Conducteur TRV scolaire	+ 2,2 %	+ 3,0 %
Maintenance TRV scolaire	+ 1,6 %	+ 2,2 %
Matériel TRV scolaire	+ 3,5 %	+ 3,1 %
Coûts de structure TRV scolaire	+ 2,8 %	+ 2,2 %

Précisions sur les évolutions :

En moyenne sur 12 mois : moyenne (sept. 2025 à août 2026) / moyenne (sept. 2024 à août 2025)

des finances publiques, le flou entourant à nouveau la préparation de la prochaine loi de finances et l'issue de l'élection présidentielle de 2027. A quelle sauce fiscale seront-elles mangées ? Autre interrogation, de quelles marges de manœuvre budgétaire bénéficieront les collectivités locales, leurs clients ?

La question s'avère encore plus pertinente au sujet des AO adeptes de la gratuité totale ou partielle, dont le rang s'est encore étoffé après les municipales du printemps. Jusqu'à fin 2027, Saint-Etienne et son agglomération expérimentent la gratuité le samedi avec un manque à gagner estimé à 1,5 M€ par an. La métropole Nice Côte d'Azur exonère quant à elle les voyageurs à partir de 65 ans, coût annuel estimé : entre 4,6 et 8 M€. S'ajoutent deux autres catégories de voyageurs : le personnel pénitentiaire et les personnels soignants.

Optimiste malgré tout ?

Méthode Coué ou optimisme mesuré ? Du côté des opérateurs titulaires de DSP, une forme de confiance prévaut, du moins dans le discours officiel des membres de l'UTPF. Face à la tentation des AO de réduire la voilure ou de privilégier les offres au rabais, « *je crois que les collectivités ont compris que le low cost ne constitue pas une bonne réponse* », se rassure Frédéric Van Heems, le nouveau patron de Keolis chargé de rehausser la marge du groupe, « *à 1,5% en 2030 contre 0,5% aujourd'hui* ». « *La masse salariale c'est 75% des coûts, rappelle-t-il, et les offres qui chercheraient à rogner dessus entraînent une spirale négative dommageable pour tous : absentéisme, baisse de la qualité, pénalités etc.* », prévient-il.



Les grands opérateurs misent sur leur savoir-faire pour proposer une optimisation des services. Ils misent aussi sur l'élargissement des périmètres dans l'espoir de dégager des économies d'échelle. Mais les fusions de réseaux peuvent aussi aboutir à l'inverse comme le montre le choix de la RATP de dénoncer son contrat d'exploitant du réseau Txik Txak au Pays Basque « *L'équilibre était intenable, car les coûts d'exploitation de réseaux additionnés ont été sous-estimés au départ par l'AO* », justifie-t-on dans le groupe.

Si la crise bouleverse les repères, certains réflexes hexagonaux ont la vie dure, comme la tentation d'augmenter la fiscalité. Début septembre, le président de France urbaine, Jean-Luc Moudenc, a ainsi revendiqué une hausse du plafond du VM de 2 à 2,6% de la masse salariale. A l'inverse, au Sénat, une mission d'information sur le poids des prélèvements obligatoires rejette cette tentation, au prétexte que le versement « *tend aujourd'hui à être disproportionné au regard de l'usage des transports par les employés* ». Les clivages eux aussi ont la vie dure.



À TRAVERS LES CAMPAGNES, SUR LE CHEMIN DE L'ÉCOLE OU POUR LA PROCHAINE EXCURSION.

Le nouvel eIntouro 100% électrique. Prêt pour toutes les missions.

Plus d'informations sur www.mercedes-benz-bus.fr

Mercedes-Benz

The standard for buses.*



*La référence du bus et du car

et Mercedes-Benz sont des marques de Mercedes-Benz Group AG



Quelle place pour la gestion directe des services de transport public ?

TEXTES : OLIVIER MEYER (TRANSBUS.ORG)



Lorsqu'elles organisent des services de transport collectif, les collectivités locales et leurs groupements (communauté d'agglomérations, syndicats de transport scolaire...) ont le libre choix du mode de gestion. Elles peuvent déléguer la gestion à un opérateur économique après une phase de mise en concurrence ou gérer directement le service via un opérateur interne.

Les autorités organisatrices de la mobilité (AOM) qui font le choix de réaliser elles-mêmes le service doivent sélectionner le type d'opérateur le plus adapté, en y associant parfois un partenaire privé. Les modes de gestion varient fortement selon le type de transport (urbain ou interurbain) mais aussi selon les territoires. À ce titre, l'Île-de-France est en train d'achever le processus d'ouverture à la concurrence des lignes de bus. Les collectivités peuvent aussi faire cohabiter des modes de gestion différents, souvent en fonction des types de services de transport organisés. Elles peuvent également décider d'acheter les biens nécessaires à l'exploitation du service et les mettre à disposition de l'opérateur interne ou non.

Quels types d'opérateurs internes ?

Lorsqu'elles décident de réaliser elles-mêmes le service, les collectivités ont le choix entre plusieurs formes juridiques. Elles peuvent créer une régie à simple autonomie financière (RAF), un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) ou bien une société publique locale. Dans ces trois cas, il n'y a pas de mise en concurrence.

- Régie

Quand une collectivité a recours à une régie à simple autonomie financière, elle est à la fois le donneur d'ordres et l'exploitant. La plus grande régie de ce type en nombre de véhicules exploités est celle de la communauté de communes Somme Sud-Ouest (transport scolaire, 59 autocars), suivie de la communauté d'agglomération de l'albigeois (réseau Libéa, 40 bus). Les régies « RAF » sont principalement dédiées au transport scolaire ou à l'exploitation de moyens et petits réseaux de transport urbain (Le Puy-en-Velay, Castres, Sarreguemines, Abbeville, Granville, Bergerac, Argentan...). Les transports publics de Cannes qui étaient organisés par une régie à simple autonomie financière le sont par un EPIC, la régie Palm Bus, depuis le 1^{er} janvier 2026.





- EPIC

Pour mieux structurer les rôles entre l'autorité organisatrice et l'exploitant, un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) peut être créé. Un contrat d'obligations de service public (OSP) est alors formalisé entre les parties. Les plus grands EPIC sont : la régie autonome des transports parisiens (RATP), la régie des transports métropolitains (RTM), sur le territoire de la métropole Aix-Marseille-Provence ou bien encore Tisséo à Toulouse. Des EPIC existent aussi pour gérer les transports en commun à Nice, Clermont-Ferrand, Poitiers, Cannes, Troyes, Carcassonne, Elbeuf, Belfort, Périgueux, Cholet, Forbach et l'Île Rousse. Certaines régions ont aussi des EPIC dont l'activité est principalement l'exploitation de services routiers non urbains de voyageurs et l'exploitation de services de transport scolaire. Les plus grands EPIC régionaux sont la Régie Régionale des Transports Hauts-de-France (RRTHDF), la Régie Départementale des Transports de l'Ain, la Régie Régionale des Transports de la Haute-Vienne (RRTHV) et la Régie Régionale des Transports des Landes (RRTL).

- SPL

Depuis 2010, des collectivités peuvent se regrouper pour créer une société publique locale. Comme avec les EPIC, la relation contractuelle entre les collectivités et les SPL est formalisée par des contrats d'obligations de service public (OSP). Concernant le transport urbain, les plus grandes SPL sont : la CTS (Strasbourg), M TAG (Grenoble), TAM (Montpellier) et la Sibra (Annecy). Dans le département de l'Île-et-Vilaine, Saint-Malo Agglomération et la ville de Saint-Malo viennent de créer la SPL MAT Mobilités dans le cadre du changement du mode de gestion du réseau de transport public MAT. À partir du 1er juillet 2027, le réseau malouin sera exploité par cette nouvelle SPL. Le contrat de délégation de service public en cours devait initialement s'achever fin août 2031. Certaines SPL exploitent plusieurs réseaux de transport urbain, c'est le cas de la STGA (Angoulême et Cognac) ou bien encore de la Sibra (Annecy et Rumilly).

-Assistance technique

Ces opérateurs peuvent bénéficier d'une assistance technique en adhérant à AGIR Transport mais aussi en contractualisant un marché de prestation de services avec un cabinet spécialisé ou avec un groupe de transport. C'est ainsi que le groupe Keolis intervient auprès de la SPL de Strasbourg (CTS), de Pau et de Maubeuge. La SPL M TAG à Grenoble a renouvelé fin 2023 un contrat d'assistance avec le groupe Transdev. Les SPL CTS et M TAG bénéficient aussi de l'assistance technique d'AGIR Transport.

Public / privé : les sociétés d'économie mixte

Deux autres formes juridiques existent pour exploiter un service de transport public. Les sociétés d'économie mixte (SEM) et les sociétés d'économie mixte à opération unique (SEMOP) associent une collectivité et un opérateur économique.

Les capitaux d'une société d'économie mixte sont majoritairement détenus par une ou plusieurs personnes publiques et au moins une personne privée doit participer au capital de la SEM. L'AOM confie la gestion

des transports publics à la SEM en lui attribuant, après mise en concurrence, un contrat de délégation de service public (DSP) ou un marché public.

Il existe sept SEM qui exploitent des transports publics dont six pour des réseaux urbains : SEMITAN (Nantes / Transdev), Soléa (Mulhouse / Transdev), SETRAM (Le Mans / Keolis), STCLM (Limoges / Transdev), STUCE (Colmar / Keolis) et SEMTM (Montauban / Transdev). Enfin, la SEMAAAS exploite des services de transport scolaire en Charente-Maritime pour le compte de la région Nouvelle-Aquitaine.

Une société d'économie mixte à opération unique (SEMOP) est créée pour une durée limitée par une ou plusieurs collectivités territoriales. Des actionnaires opérateurs économiques détiennent au moins 15% du capital. Un contrat de délégation de service public ou un marché public est attribué à une SEMOP après une procédure de mise en concurrence.

La première SEMOP pour le transport public a été créée en 2019. Désormais, cinq SEMOP sont en activité : TEM (Metz / Keolis), La Rochelle (Transdev), Dole (Keolis), Caux Seine Agglo (Transdev) et Yana'Bus (Cayenne). Là encore une partie de l'offre peut être sous-traitée par ces opérateurs.





Transport urbain : les modes de gestion diffèrent selon la taille des réseaux

Sur les 148 réseaux de transport urbain français de province suivis par l'Union des Transports Publics et Ferroviaires (UTPF) dans le cadre de la publication des chiffres clés, 20 sont exploités par un opérateur interne, 9 par une SEM ou une SEMOP et 119 sont confiés à un prestataire. Plus de 80 % de ces réseaux sont donc délégués à un opérateur économique.

Cette répartition est sensiblement différente selon la taille des réseaux. Sur les 27 plus grands réseaux, 26% sont en gestion directe alors que sur les réseaux de plus petite taille seuls 6 % sont gérés ainsi.

Concernant les réseaux confiés à un opérateur économique, le marché est très concentré puisque trois groupes de transport (Keolis, RATP Dev et Transdev) ont 92% de part de marché de la gestion déléguée. Les autres acteurs sont principalement des adhérents du groupe associatif Réunir.

Transport interurbain : des opérateurs internes principalement historiques

Certaines régions ont hérité d'opérateurs internes issus des départements lors de la mise en œuvre de la Loi d'orientation des mobilités (LOM) en 2017. Plusieurs de ces structures ont été réorganisées, notamment lorsqu'il existait plusieurs opérateurs internes sur le même territoire.

Ainsi, en région Bourgogne-Franche-Comté, la SPL Mobilités Bourgogne-Franche-Comté est issue de la fusion de la SPL Sud Bourgogne Transport Mobilité avec la Régie Départementale des Transports du Doubs et la Régie Départementale des Transports du Jura.

La dernière création d'une régie interurbaine remonte à 2011. Il s'agit de la Régie départementale des transports d'Ille-et-Vilaine, devenue Régie régionale des transports (Illevia). Elle exploite une soixantaine d'autocars pour le compte de la région Bretagne.





HESS
for better mobility

lighTram®
a smart bus system

HESS FRANCE
6 avenue du Docteur Schweitzer | 69330 Meyzieu

INFORMATION SUR
www.hess-ag.ch/lightram

La même année, le département du Tarn a créé la SPL D'un point à l'autre. Cette SPL est désormais détenue majoritairement par la région Occitanie.

Certaines SPL exploitent à la fois des services de transport interurbain pour le compte de la région et de petits services urbains pour des communes ou des groupements de communes.

Quelques régions conservent toutefois plusieurs opérateurs internes. La région Nouvelle-Aquitaine a deux régies, sur des territoires différents : une en Haute-Vienne et une dans les Landes.

La région Hauts-de-France a également deux régies, une dans l'Aisne et le Pas-de-Calais (issue de la fusion de deux régies) et une autre dans les Ardennes.

Certaines régions ayant une régie détiennent aussi majoritairement une SPL, c'est le cas en Nouvelle-Aquitaine (deux régies et la SPL Trans-Landes), en Auvergne-Rhône-Alpes (régie de l'Ain et SRADDA) et en Occitanie (RRT Occitanie Sud, RRT 31 et SPL D'un point à l'autre). Certains de ces opérateurs sous-traitent une partie de leur activité à des transporteurs privés.

Ouverture à la concurrence des lignes de bus en Île-de-France

Historiquement, les lignes de bus en Île-de-France étaient exploitées à Paris et en petite couronne par la RATP et en grande couronne par des transporteurs titulaires de « droits de lignes » d'une durée indéterminée. Île-de-France Mobilités a décidé de confier leur exploitation à des opérateurs dans le cadre de contrats de délégation de service public ou de marchés publics. Le périmètre régional a été découpé en une cinquantaine de lots.

Les premiers lots ont été attribués en 2019. Les délégataires retenus sont Keolis, Transdev, RATP CAP Île-de-France (une filiale du groupe RATP) ainsi que le Groupement Lacroix & Savac pour six contrats et ATM France (filiale des transports de Milan en Italie) pour un contrat.

Le processus d'ouverture à la concurrence des lignes de bus par Île-de-France Mobilités est en phase de finalisation. À partir du 1er novembre 2026, l'EPIC RATP n'exploitera plus de lignes de bus. Toutes les lignes de bus seront alors gérées dans le cadre de contrats de DSP. Avant l'ouverture à la concurrence, l'EPIC RATP exploitait plus de 4 700 bus, soit 17% du parc national.



L'ouverture à la concurrence se poursuit sur les autres modes de transport : lignes de tramway (appels d'offres en cours), métro, RER et lignes de train (également en cours).

Cohabitation de plusieurs modes de gestion

Sur le même territoire, plusieurs modes de gestion ou types de contrats peuvent cohabiter pour l'exploitation de services de transport collectif.

Dans le Puy-de-Dôme, le syndicat mixte des transports en commun de l'agglomération clermontoise, a confié une partie du réseau T2C à la régie des transports urbains, qui sous-traite plusieurs lignes régulières et d'autres services à des transporteurs privés via des marchés publics.

La métropole Aix-Marseille-Provence a aussi recours à plusieurs modes de gestion pour les transports publics sur son territoire : une régie (la RTM), deux DSP (Aix-en-Provence et « Salon & Vitrolles ») et des marchés publics.

Certaines AOM contractualisent sous plusieurs formes avec des opérateurs économiques. Ainsi, Bordeaux Métropole a confié à Keolis la concession de service

de transport public urbain de voyageurs et de services de mobilités durables, et attribue des marchés publics pour les services de transport scolaire desservant les établissements d'enseignement secondaire.

Sur le territoire de Sytral Mobilités, l'organisation des services de mobilités repose actuellement sur deux SPL (Société Publique Lyonnaise de Mobilités et Société Publique Locale Relation Usagers), huit contrats de DSP (« modes lourds », « bus et trolleybus », cinq contrats interurbains et un contrat sur le périmètre de Villefranche/Saône) et un marché public (PMR).

Les opérateurs internes ont aussi la possibilité de sous-traiter une partie de leur activité. Il est fréquent que l'exploitation de certains services soit confiée à des transporteurs privés, avec ou sans mise à disposition des véhicules. Cette sous-traitance fait alors l'objet d'une procédure d'appel d'offres. La sous-traitance est alors un moyen de s'appuyer sur des transporteurs locaux. Elle est également mise en œuvre par certains délégataires.

“

Avant l'ouverture à la concurrence, l'EPIC RATP exploitait plus de 4 700 bus, soit 17% du parc national.

**ET COMME ÇA,
ON A VOTRE ATTENTION ?**

AVEC LE SOUTIEN DE
SÉCURITÉ
ROUTIÈRE **VIVRE,
ENSEMBLE**



Visuel généré par IA

**ANGLES MORTS = DANGER
VOUS N'ÊTES PAS VISIBLE**



#TOUSATTENTIFS

KEOLIS



Biens nécessaires au fonctionnement

L'exploitation d'un service de transport public nécessite à fois des infrastructures (dépôt, poteaux d'arrêts), des véhicules et des systèmes (billettique, aide à l'exploitation, information voyageurs...). Ces investissements peuvent être effectués directement par la collectivité ou par son opérateur, interne ou non.

Pour faciliter les acquisitions de biens et de services, AGIR Transport a développé à partir de 2011 la Centrale d'Achat du Transport Public (CATP). Cette structure a contractualisé avec plusieurs fournisseurs en appliquant le code des marchés publics. Les référencements couvrent une large part de l'activité, répartis en plusieurs catégories : bus et cars, vélos, prestations intellectuelles, exploitation et maintenance, et logiciels et digital. Les adhérents peuvent bénéficier de ce catalogue pour l'achat d'autobus, les marchés d'assurances, de pièces détachées...

“

**Sur le même territoire,
plusieurs modes de gestion
ou types de contrats peuvent
cohabiter pour l'exploitation de
services de transport collectif.**

Un choix politique

Les collectivités s'appuient sur des cabinets d'assistance à maîtrises d'ouvrage (AMO) qui élaborent différents scénarios pour conseiller les élus dans le choix du mode de gestion des services de transport public.

Les enjeux majeurs du secteur (transition énergétique, développement de nouveaux services de mobilité...) nécessitent de retenir l'organisation la plus adaptée en fonction du contexte de la collectivité afin de pouvoir y répondre de manière la plus efficiente possible. Le choix du mode de gestion reste donc une décision politique de chaque AOM.

Quel que soit le mode de gestion retenu, l'AOM doit mettre en place un suivi de la performance d'exploitation et la qualité de service de l'opérateur. Là encore, ce suivi peut être effectué en interne ou bien confié à des sociétés spécialisées.

Dans tous les cas, les autorités organisatrices de la mobilité (AOM) et leurs opérateurs sont soumis aux investigations des juridictions financières. Au plan local, les Chambres régionales des comptes exercent un contrôle sur la gestion des collectivités publiques et leurs démembrements. Elles sont amenées régulièrement à examiner l'organisation et le fonctionnement des transports urbains et interurbains.

IVECO BUS

HEULIEZ



ÉLECTRIQUE

GX ELEC

- Conçu pour s'adapter à chaque mission urbaine : 4 longueurs et 2 modes de recharge, pour une flexibilité opérationnelle totale
- Développé pour un service quotidien intensif : maintenance optimisée, taux de disponibilité élevé et connectivité embarquée intelligente
- Système de batterie haute efficacité : packs NMC modulaires offrant jusqu'à 400 km d'autonomie en conditions réelles



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

ORIGINE
FRANCE®
GARANTIE

BVCert. 6035202
BVCert. 6036118





La gratuité des transports, une idée devenue incontournable dans les politiques de mobilité ?

TEXTES : MATHIEU ALAPETITE ET PIERRE VAN CORNEWAL (FONDATION JEAN-JAURÈS)

À l'issue des élections municipales et intercommunales de mars 2026, la gratuité des transports collectifs s'impose comme un objet majeur du débat sur les politiques de mobilité. Dans une nouvelle étude publiée par la Fondation Jean-Jaurès, Mathieu Alapetite, expert associé à la Fondation Jean-Jaurès, et Pierre Van Corne-wal, délégué général de Transport développement intermodalité environnement (TDIE), proposent une analyse historique, politique et économique d'une idée qui a progressivement gagné du terrain dans les collectivités françaises.

Longtemps cantonnée à quelques petites villes, la gratuité des transports s'est progressivement étendue aux agglomérations puis aux métropoles. En septembre 2024, **45 réseaux français proposaient une gratuité totale**, contre 37 en 2022, desservant plus de 370 communes et environ 2 millions d'habitants. Le passage de Montpellier à la gratuité en décembre 2023 a constitué une nouvelle étape, en démontrant que la mesure pouvait désormais concerner une grande métropole.

Une proposition devenue un enjeu électoral

Les élections municipales et intercommunales de mars 2026 ont confirmé la place prise par la gratuité dans le débat politique local. La veille de l'ouverture officielle de la campagne, les auteurs avaient recensé **74 candidats dans 38 communes** s'étant exprimés sur la question de la gratuité des transports. Parmi eux, une très large majorité se situait à gauche.



En septembre 2024, 45 réseaux français proposaient une gratuité totale, contre 37 en 2022 ...

La gratuité n'est toutefois plus uniquement portée comme une promesse électorale. Une fois mise en œuvre, elle est rarement remise en cause, y compris lorsque les élus qui l'ont instaurée appartiennent à des familles politiques différentes. L'analyse des réseaux déjà gratuits montre ainsi une dynamique transpartisane : en 2022, parmi les 35 villes pratiquant la gratuité totale, 40% étaient dirigées par la droite, 37% par la gauche et 23% par le centre.

Les motivations diffèrent cependant selon les sensibilités politiques. À gauche, la mesure est principalement associée à la justice sociale, à l'égalité d'accès et au pouvoir d'achat ; à droite et au centre, davantage à l'attractivité et à la revitalisation des centres-villes ; chez les écologistes, à la transition écologique et à la lutte contre la pollution.

Gratuité ne signifie pas absence de coût

Derrière l'apparente simplicité de la proposition se trouve une question centrale : **qui finance le transport collectif ?**

La gratuité supprime tout ou partie des recettes issues de la billettique, qui doivent être compensées par d'autres ressources. Les collectivités peuvent notamment mobiliser leur budget, augmenter le versement mobilité ou réorganiser leur offre. Or les besoins de financement des politiques de mobilité sont déjà considérables.

En 2023, près de **11,5 milliards d'euros** ont été mobilisés pour financer les transports urbains hors Île-de-France. Le versement mobilité représentait 40% de ces financements, les concours publics 28% et les recettes commerciales 13%. Dans le même temps, le Groupement des autorités responsables de transport estime à **23 milliards d'euros d'ici 2035** les besoins de financement supplémentaires des autorités organisatrices de la mobilité locales hors Île-de-France, hors financement des services express régionaux métropolitains.

Le débat sur la gratuité rejoint donc celui, plus large, du modèle économique des transports publics et de la capacité des collectivités à financer simultanément le fonctionnement, l'entretien et le développement des réseaux.

La gratuité peut-elle répondre à l'urgence écologique ? La gratuité est fréquemment présentée comme un outil de report modal permettant de réduire l'usage de la

voiture individuelle. Les expériences étudiées montrent effectivement des hausses parfois importantes de fréquentation après la mise en place de la gratuité. À Dunkerque, par exemple, la fréquentation a progressé de 85% la première année suivant la généralisation de la gratuité en 2018.

Mais **l'augmentation de la fréquentation des transports collectifs ne se traduit pas automatiquement par une diminution équivalente de l'usage de la voiture**. Les effets environnementaux de la gratuité restent difficiles à mesurer et apparaissent limités à court terme. La qualité et la densité de l'offre, ainsi que les caractéristiques urbaines et les habitudes de déplacement, demeurent déterminantes.

L'exemple dunkerquois montre surtout que la gratuité peut fonctionner lorsqu'elle s'inscrit dans une politique plus globale : la collectivité avait investi 65 millions d'euros sur deux ans afin de moderniser et développer son réseau parallèlement à la mise en œuvre de la mesure.

De la gratuité à la qualité du service public

Pour les auteurs, l'enjeu des prochaines années sera donc moins de savoir si la gratuité est « pour » ou « contre » que de déterminer **dans quelles conditions elle peut constituer un levier pertinent d'une politique globale de mobilité**.

La question est particulièrement importante pour les territoires périurbains et ruraux, où les problèmes tiennent d'abord à la faiblesse ou à l'insuffisance de l'offre. La gratuité d'un service peu fréquent peut-elle compenser l'absence de desserte ? La mesure bénéficie-t-elle réellement aux populations qui dépendent le plus des transports publics ?

À l'ouverture du mandat municipal et intercommunal 2026-2032, la gratuité apparaît ainsi comme une proposition désormais installée dans le débat public, mais qui soulève de nouvelles questions : **soutenabilité financière, égalité territoriale, qualité de l'offre, report modal et évaluation environnementale**. Autant d'enjeux qui invitent à dépasser le seul clivage entre partisans et opposants pour interroger plus largement la place du transport collectif comme service public et comme outil d'aménagement du territoire.



Les autocaristes à l'épreuve du feu

En Nouvelle-Aquitaine, l'été devait être synonyme d'océan et d'évasion. Il aura été celui de la canicule, des méga-feux et des évacuations. Face aux incendies d'une ampleur exceptionnelle qui ont frappé la Gironde et les Landes fin juillet, les entreprises de transport de voyageurs ont dû revoir leurs organisations en quelques heures. Lignes interrompues, dépôts menacés, circuits touristiques annulés, autocars réquisitionnés : le secteur s'est re-trouvé en première ligne d'une crise hors norme.

TEXTES : NATHALIE GIRAUDEAU

Le chiffre suffit à prendre la mesure de l'événement. En juillet dernier, le méga-feu en Gironde a parcouru 42 000 hectares. Soit 4 fois la superficie de Paris ou l'équivalent de 60 000 terrains de football. Dans le même laps de temps, dans les Landes, c'est 3 600 hectares sont également partis en fumée, laissant toute une région sous cloche en pleine saison touristique.

Redéployer, informer, évacuer

Incontrôlable, cet incendie dantesque a mis à l'arrêt toute l'économie locale, à commencer par son réseau de transport. En Gironde, plusieurs lignes régionales ont été brutalement interrompu au plus fort de la crise. Routes coupées, communes évacuées, accès interdits : le réseau s'est progressivement grippé. Plus aucune liaison entre Arès, Lège, Lacanau, Carcans, Le Porge et Bordeaux. Même l'A63, axe stratégique reliant Bordeaux au Pays basque, a dû fermer.



Pour les entreprises de transport, l'arrêt des lignes régulières n'a pourtant pas signifié l'arrêt du travail. Bien au contraire. « *Il a fallu recomposer les services, réaffecter les conducteurs, immobiliser certains véhicules et en redéployer d'autres, informer et évacuer les populations, alors que la situation évoluait parfois d'heure en heure* », souligne Marianne Boisselier, déléguée générale à la FNTV Nouvelle-Aquitaine. En tout, plus de plus de 250 000 personnes ont été évacuées dans les deux départements, provoquant des embouteillages monstres sur les routes.

Evacuations des touristes et de la population

Dans cette mécanique d'urgence, le métier a changé de nature. Les autocars qui, quelques jours auparavant, emmenaient vacanciers et voyageurs vers le bassin d'Arcachon ou la côte landaise ont été mobilisés pour conduire habitants et touristes en lieu sûr.



PHILIPPE DELLAS, DIRIGEANT DE PULLMAN D'AQUITAINE

“

C'était très chaotique, car avec l'épaisse fumée, la visibilité était quasiment nulle. Le feu a progressé à une vitesse fulgurante,

MARIANNE BOISSELIER (À DROITE) ET LÉA DUNOGUÉ, EN CHARGE DE LA COMMUNICATION DE LA FNTV NOUVELLE-AQUITAINE



Chez Keolis Gironde, les équipes ont enchaîné les rotations vers les centres d'hébergement, notamment celui du Parc des Expos à Bordeaux Lac, mais aussi parfois bien au-delà, jusqu'à Albi, Carcassonne ou Poitiers. « Nous avons été sollicités par l'ARS, Bordeaux Métropole voire directement par des organismes privés pour prendre en charge des résidents d'EHPAD ou de résidences seniors, explique Patrick Perrin, Directeur territorial Keolis Nouvelle-Aquitaine. Au total, nous avons évacué 35 EPHAD, parfois en pleine nuit. Nos conducteurs se sont particulièrement mobilisés, auprès de ces publics fragiles, souvent à mobilité réduite. »

Centres de vacances évacués

Même mobilisation chez Pullman Aquitaine qui a participé à l'évacuation de près de 500 jeunes âgés de 7 à 16 an, accueillis dans des colonies de vacances sur la côte atlantique. « Quand l'incendie s'est déclaré, nous sommes partis avec 3 véhicules pour récupérer

des enfants sur la commune de Lacanau, se souvient, Philippe Dellas, dirigeant de Pullman d'Aquitaine. C'était très chaotique, car avec l'épaisse fumée, la visibilité était quasiment nulle. Le feu a progressé à une vitesse fulgurante, et il a fallu évacuer d'autres centres de vacances, notamment à Andernos ou à Mimizan. » D'autres opérateurs ont également été mobilisés dans l'urgence. Citram Aquitaine a ainsi participé à l'évacuation des habitants et touristes du Nord Bassin. De son côté, la Région Nouvelle-Aquitaine a elle aussi engagé ses cars régionaux, habituellement affectés à la desserte du bassin d'Arcachon et des côtes atlantique et landaise. Enfin, à Bordeaux, les bus du réseau métropolitain ont acheminé, vers le Parc des Expositions, les personnes qui ne disposaient d'aucune solution individuelle pour quitter les secteurs concernés.

“

Il a fallu recomposer les services, réaffecter les conducteurs, immobiliser certains véhicules et en redéployer d'autres

Chaîne de solidarité

C'est donc toute une chaîne de solidarité qui s'est mise en place pour porter secours aux habitants et aux touristes. « Il faut vraiment saluer les équipes d'exploitation et les conducteurs. Ils ont répondu présents dans des conditions très difficiles. Certains étaient eux-mêmes évacués de leur domicile et continuaient pourtant à transporter d'autres habitants vers les centres d'accueil », insiste Marianne Boisselier. Une solidarité d'autant plus remarquable que les besoins dépassaient largement les seules évacuations de riverains. La fermeture des infrastructures routières et ferroviaires a provoqué des besoins de substitution, notamment entre Bordeaux et Bayonne. « Avec l'arrêt du TGV et la fermeture de l'axe Bordeaux-Bayonne, nous avons effectué beaucoup de rotations, sur Cap-Breton, Hossegor ou Tarnos, pour ramener les enfants chez eux, parfois même jusqu'à Montpellier ou à Toulouse, car avec la canicule, la SNCF n'assurait plus l'axe Bordeaux-Marseille, » indique Philippe Dellas. Par ailleurs plusieurs autocaristes ont été affrétés par les SDIS pour acheminer les colonnes de sapeurs-pompiers venues de toute la France en renfort. Keolis Gironde a même livré des cuves de 1000 litres et de l'Ad-Blue pour les pompiers sur le front du feu.

En quelques jours, l'autocar, habituellement associé à la mobilité quotidienne, scolaire ou touristique, s'est retrouvé au cœur du dispositif de sécurité civile. « En fait, c'est devenu un véritable outil logistique de la gestion de crise, insiste Marianne Boisselier.

Des dépôts au milieu des zones évacuées

La situation avait pourtant quelque chose de paradoxal : certains transporteurs chargés d'évacuer les populations étaient eux-mêmes implantés au cœur de secteurs menacés. C'était notamment le cas de Citram Aquitaine, au Haillan et à Andernos-les-Bains, ou encore Keolis Gironde. « Il a fallu évacuer notre dépôt de Saint-Médard, qui compte une cinquantaine de véhicules vers celui du Haillan, où 70 autocars étaient déjà stationnés. C'était un véritable jeu de Tétris ! » raconte Patrick Perrin.

Dans tout ce chaos, la seule bonne nouvelle, c'est qu'aucune victime n'est à déplorer, et qu'aucun dépôt n'a été détruit. L'ensemble des autocars a pu être mis en sécurité.

Le tourisme, deuxième front de la crise

Reste désormais à mesurer l'impact économique de ces méga-feux sur le secteur. Les incendies ont éclaté au pire moment pour les autocaristes spécialisés dans le tourisme : la dernière semaine de juillet, au cœur de la haute saison. Excursions, circuits, transferts de groupes, colonies de vacances... Or, une partie de leur activité repose justement sur les destinations évacuées ou rendues inaccessibles. Fin juillet, selon la Fédération nationale de l'hôtellerie de plein air, 52 campings et aires naturelles avaient été évacués en Gironde et dans les Landes. La FNTV ne cache d'ailleurs pas son inquiétude. Les arrêts d'activité ont touché simultanément les lignes régulières et le transport touristique. Prestations annulées, véhicules immobilisés, kilomètres supplémentaires provoqués par les déviations, plannings bouleversés, conducteurs mobilisés en urgence : les surcoûts se sont accumulés. « Il y aura sûrement une perte économique, même s'il est beaucoup trop tôt pour la chiffrer précisément. Paradoxalement, les conducteurs et les entreprises ont aussi énormément travaillé pendant cette période, notamment pour répondre aux demandes de l'ARS ou des municipalités. La question est désormais de savoir comment toutes ces prestations exceptionnelles seront prises en charge », explique Marianne Boisselier. Le bilan économique demandera donc du temps. « Aujourd'hui, nous n'avons pas encore suffisamment de recul pour mesurer le manque à gagner réel. Ce que l'on peut déjà retenir, en revanche, c'est la solidarité et la résilience dont le secteur a fait preuve. Les organisations ont été mises à rude épreuve et les entreprises ont réussi à assurer des missions exceptionnelles dans des conditions qui l'étaient tout autant », conclut-elle.

L'ACTUALITÉ **Réunir**
LA VOIE DES PNE

say bus
by Réunir

IFTM : une édition 2026 sous le signe des rencontres pour Saybus

Filiale du Groupe Associatif Réunir, Saybus a une nouvelle fois répondu présent au salon IFTM, rendez-vous majeur des professionnels du voyage et du tourisme. Organisé du 15 au 17 septembre 2026, l'événement a rassemblé plus de 1700 exposants, 180 destinations représentées et près de 34 000 visiteurs. Pour Saybus, cette nouvelle participation a été l'occasion de rencontrer clients, Adhérents Réunir et professionnels du tourisme, mais également de mettre en avant son savoir-faire dans l'organisation et la coordination de transports en autocar. L'entreprise accompagne notamment des événements de moyenne à grande envergure partout en France, pour lesquels la gestion des flux, la fiabilité des opérations et la coordination des différents intervenants constituent des enjeux essentiels.

Un futur outil digital présenté en avant-première

Au-delà des nombreux échanges organisés pendant les trois jours du salon, Saybus a également participé à la conférence « Quoi de neuf à vendre ? ». L'entreprise y a présenté les premières orientations de son futur outil digital, actuellement en préparation. Cette nouvelle solution s'inscrit dans la volonté de Saybus de poursuivre la digitalisation de ses services et de proposer des outils toujours plus adaptés aux besoins de ses clients et des Adhérents Réunir. Cette présentation à l'IFTM a permis de donner un premier aperçu des prochaines évolutions proposées par la marque et de recueillir les premières réactions des professionnels présents.

Les Voyages Seyt distingués par le Prix de l'Autocariste de Tourisme de l'Année

Cette édition 2026 a également été marquée par la deuxième édition du Prix de l'Autocariste de Tourisme de l'Année, organisé par la Fédération Nationale des Transports de Voyageurs (FNTV). Le premier prix a été décerné aux Voyages Seyt, Adhérent du Groupe Associatif Réunir. Une distinction qui vient saluer le parcours et l'engagement de cette entreprise familiale implantée en Auvergne-Rhône-Alpes, qui a fait du tourisme l'un des piliers de son développement. Cette récompense met également en lumière le savoir-faire des entreprises adhérentes au Groupe Associatif Réunir et leur implication dans le transport touristique en autocar.

Une soirée pour fédérer l'écosystème Saybus

L'IFTM est aussi l'occasion pour Saybus de réunir son écosystème à l'occasion de sa traditionnelle soirée annuelle. Désormais bien installée dans l'agenda de la marque, cette soirée rassemble clients, Adhérents du Groupe Associatif Réunir, membres du réseau international Global Passenger Network (GPN) et invités de marque. Dans une atmosphère conviviale, ce rendez-vous permet de prolonger les échanges initiés pendant le salon, de renforcer les liens entre les différents acteurs et de favoriser de nouvelles rencontres. Entre développement commercial, innovation digitale, reconnaissance du savoir-faire des Adhérents et convivialité, l'édition 2026 de l'IFTM aura ainsi pleinement rempli son rôle pour Saybus : présenter ses projets, valoriser son expertise et fédérer l'ensemble du collectif.





ATM en France : « Après six mois d'exploitation, notre bilan est positif »

PROPOS RECUEILLIS PAR : JÉRÉMIE ANNE

C'est le symbole de l'ouverture à la concurrence des transports franciliens : depuis mars 2026, l'opérateur milanais ATM (Azienda Trasporti Milanese) opère un lot de 18 lignes de bus en région Île-de-France. Après six mois d'exploitation, le bilan apparaît positif. *Car & Bus News* a interrogé Jean-Arnaud Puig, directeur général d'ATM France, sur les premiers mois d'exploitation. Entretien.

Car & Bus News : Pouvez-vous présenter le groupe ATM : structure, implantations, chiffre d'affaires, modes de transports exploités, etc. ?

Jean-Arnaud Puig : Le groupe ATM est européen. Il est historiquement et principalement basé à Milan. Nous y transportons trois millions de voyageurs chaque jour. Le groupe gère et exploite l'ensemble des modes de transport terrestre : du métro automatique, du métro « classique », mais aussi le tramway, très fortement présent à Milan. Nous opérons bien évidemment les bus et également le trolleybus, avec des lignes très denses sur l'agglomération de Milan.

Le groupe couvre l'ensemble de la chaîne de valeur, de l'ingénierie à l'exploitation et à la maintenance, tant pour les réseaux de transport proprement dits que pour les infrastructures qui y sont liées.

Comme indiqué, nous sommes implantés à Milan, notre marché historique. En Europe, notre groupe emploie 12 000 collaborateurs. Nous sommes présents depuis maintenant presque une vingtaine d'années à Copenhague. Plus récemment, nous avons initié nos opérations sur le métro automatique de Thessalonique, en Grèce. Enfin, le dernier pays où ATM est présent est le marché français pour le compte d'Île-de-France Mobilités (IdFM).

CBN : Pourquoi avoir ciblé la France et l'Île-de-France pour votre croissance à l'international ?

J-AP : À l'heure où chaque opérateur européen devient éligible pour des projets en dehors de son marché traditionnel, le réseau de transport francilien représente pour ATM une opportunité d'apporter son expérience d'opérateur international sur l'un des réseaux de mobilité urbaine les plus exigeants en Europe. Notre ambition est de s'inscrire durablement dans le paysage francilien, d'autant plus que les opportunités à venir sont très nombreuses. Toutefois, le groupe ne s'interdit rien et regarde l'ensemble des grandes aires urbaines françaises.

CBN : En avril 2025, ATM a remporté la DSP (Délégation de Service Public) bus n°40 d'IdFM, baptisée Croix du Sud : comment s'est déroulée l'année de préexploitation ? Quelles ont été vos priorités durant cette période ? Quels ont été les points délicats ?

J-AP : Nous avons mis en place une organisation en « mode projet » totalement dédiée, et créée pour cette transition. Cette période d'un an a été très intense en échanges avec la RATP et IdFM. Un protocole de transition extrêmement détaillé, sous l'égide d'IdFM et issu de l'ensemble des expériences passées de transferts de DSP, a régi le transfert. Aujourd'hui, ce protocole de transition s'impose à tous les opérateurs sortants ou entrants. Il permet, à mon sens, d'apaiser



les relations. De fait, je considère que cette année de transition s'est très bien passée avec IdFM et la RATP, dans un esprit collaboratif et de service public. Cette transition a permis de mettre au point l'organisation, la gouvernance et le transfert de l'ensemble des systèmes et des biens.

Notre priorité absolue a été la continuité de service. C'est-à-dire que le jour J, le jour de transfert et de bascule, tout devait être totalement invisible et neutre pour nos voyageurs et nos salariés. Il fallait que ce soit un non-événement, de manière à ce que toutes les opérations menées durant cette période de transition débouchent sur une réussite.

Les difficultés ont été nombreuses, mais ont été surmontées et sont derrière nous. Par rapport à un autre opérateur déjà présent en France et en Île-de-France, les plus grandes difficultés ont été de se préparer à opérer un réseau de transport, mais aussi de créer toutes les structures associées. Pendant cette année, nous avons mené plus de 30 projets informatiques, contractualisé 130 fournisseurs, certains par des marchés publics et d'autres via des marchés privés ... au-delà de se préparer à opérer un réseau de transport, il a fallu qu'on crée une structure française dans son entièreté.

CBN : Durant cette étape de préexploitation, quelles informations avez-vous reçues d'IdFM et de la RATP pour préparer votre activité (nombre d'emplois transférables, statistiques de fréquentation, régularité, systèmes billettiques et d'exploitation, matériel roulant, taux de fraude, etc) ?

J-AP : Nous avons énormément d'informations qui nous avaient été communiquées dans le cadre de la procédure d'appel d'offres. Grâce à cette procédure et à travers l'ensemble des documents transmis, nous avons une vision assez claire de ce qu'on allait découvrir : le personnel, le système, la maintenance, l'exploitation, la flotte, mais aussi les caractéristiques propres à un réseau de transport (fréquentation, résultats de qualité de service des périodes passées ...). Les appels d'offres d'IdFM sont longs, très structurés et exigeants, mais ils ont la vertu de donner une photographie très complète de ce qu'on va découvrir.

Durant la période de transition, IdFM et la RATP ont mis à jour l'ensemble de ces données, puisqu'elles dataient de 2023. En plus de deux ans, les choses changent : la flotte n'est plus la même, le nombre de personnel transféré n'est plus le même non plus. Nous partions d'une base très complète, et IdFM et la RATP, en toute transparence, ont mis à jour les chiffres au gré de nos



interrogations. Tout l'intérêt a été de mettre à jour un maximum de données pour qu'on puisse se préparer, puisque certaines choses avaient changé.

CBN : Sur les salariés de la RATP appelés à être transférés dans votre filiale ATM Croix du Sud, combien ont accepté leur transfert ? Comment les avez-vous intégrés et comment avez-vous dissipé leurs craintes quant au changement d'employeur ?

J-AP : Nous avons eu un taux de refus de transfert très faible. Seuls 1,5% des personnels éligibles au transfert ont refusé de rejoindre ATM. Cependant, les appréhensions des salariés de la RATP à quitter le giron de l'EPIC RATP pour rejoindre ATM, naturelles, ont été présentes.

Nous avons mis l'accent sur deux éléments, pour rassurer nos salariés et nous faire accepter. Le premier concerne l'accueil des salariés. Nous avons souhaité mettre un maximum d'efforts dans l'accueil des salariés, que ce soit dans les jours qui ont suivi le transfert, mais aussi à travers la mise en place d'un certain nombre d'outils qui leur facilitent le quotidien, mais aussi leur nouvelle tenue.

Certes, par le nombre, ce sont plutôt nos salariés qui nous accueillaient, mais nous étions là aussi pour les écouter, pour que tout se passe au mieux.

Le deuxième élément qui a rassuré les ex-agents RATP « pour de bon » a été essentiellement la stabilisation des payes. C'était une de nos priorités. Elle est liée à des dispositifs de calcul de garantie de rémunération qui pouvaient paraître complexes pour les salariés.

Là aussi, nous avons mis énormément de moyens, couplés à un accompagnement et à de la pédagogie pour expliquer aux salariés et pour s'assurer que les éléments de paie étaient corrects.

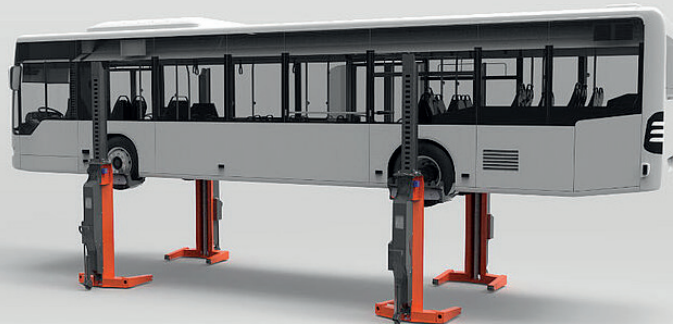
La confiance ne se fait pas instantanément. Toutefois, les salariés se rendent compte au fur et à mesure que ce qui a été annoncé est bien respecté dans les faits. Au bout de six mois, je dirais que cela a fini de rassurer sur les craintes qu'il pouvait y avoir à cette ouverture des marchés.



NE JAMAIS CONFONDRE PRIX D'ACHAT ET COÛT DE REVIENT...

Spécialiste historique du levage poids lourd, le groupe **Finkbeiner** France mise sur ses équipements robustes et ses hauts standards de fabrication, pour réduire les coûts de maintenance et d'exploitation de ses clients.

Une équation à regarder au-delà du seul prix d'achat.



Comment l'entreprise Finkbeiner est-elle devenue spécialiste du levage ?

Sébastien Grasser : Le groupe Finkbeiner a été créé en 1927 à Freudenstadt (Allemagne). Dès les années 1950, il s'est spécialisé dans la fabrication d'équipements industriels, avant de devenir une référence du levage poids lourd. Aujourd'hui, nous restons un groupe familial, dirigé par Gerhard Finkbeiner, petit-fils du fondateur. Nous adressons principalement les marchés des poids lourds, autobus et autocars, mais aussi le secteur agricole, les travaux publics, le ferroviaire et la défense. Présent en France depuis 2007, notre siège est basé en Alsace, et nous disposons d'une équipe de 7 personnes. Notre gamme comprend notamment des ponts élévateurs mobiles ou stationnaires et des colonnes hydrauliques, pour lesquelles nous avons déposé de nombreux brevets.

Lorsque l'on achète une machine, le premier réflexe est souvent de regarder le prix...

S.B : C'est compréhensible, mais comparer 2 montants sur un devis peut être trompeur. Derrière le prix affiché, il faut se poser les bonnes questions : où la machine a-t-elle été fabriquée ? Qui sera en mesure d'en assurer l'entretien dans 5 ou 10 ans ? Les pièces détachées seront-elles toujours disponibles ? Le marché compte aujourd'hui de nombreux équipements fabriqués en Asie puis commercialisés sous des marques à consonance européenne. Le sujet n'est pas tant leur origine que la capacité de l'importateur à garantir durablement la maintenance, la disponibilité des pièces et un service après-vente réactif.

Ce sont les fameux coûts cachés ?

S.B : Exactement. Nous avons réalisé un calcul volontairement simpliste pour illustrer ces fameux coûts cachés. Une machine de levage achetée 20 000 € auprès d'un importateur de produits asiatiques peut, selon notre estimation et les conditions d'exploitation, revenir à près de 39000 € sur 5 ans, si l'on tient compte de la maintenance et surtout des arrêts d'exploitation. Pour l'exploitant, ce coût ne figure pas sur le prix d'achat, mais pèse directement sur sa marge.

D'où l'importance du SAV ?

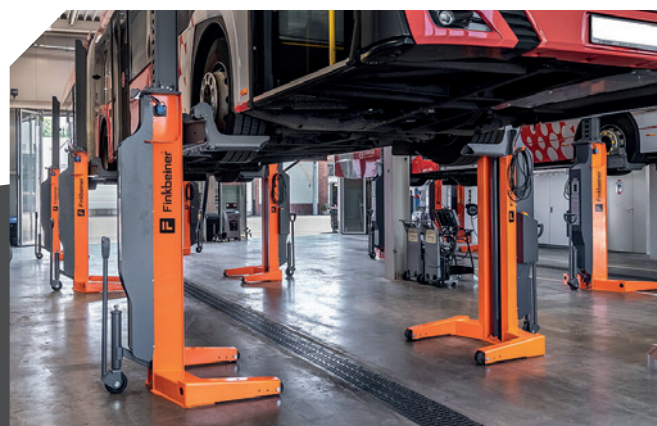
S.B : Pour nous, c'est le nerf de la guerre. Chez Finkbeiner, nos machines sont fabriquées dans notre usine de Freudenstadt, en Forêt-Noire. Nous maîtrisons donc leur conception et leur environnement technique, ce qui nous permet d'accompagner rapidement nos clients en cas de difficulté. Cette exigence vaut aussi pour nos partenaires industriels. Pompes hydrauliques, électrovannes, vérins : nous travaillons avec des fabricants européens reconnus, avec qui nous avons noué des relations de longue date. Cette confiance, associée à nos hauts standards de production, réduit fortement les besoins en maintenance. Notre showroom permet aux professionnels de venir tester nos machines, mais aussi d'échanger avec nos spécialistes sur leur conception et leur fabrication.

F Finkbeiner®
Equipements de Garage



Contact

3 Route d'Ilhauseu, 68 970 Guémar
Sébastien Grasser, directeur des Opérations
Tél. : 06 50 16 66 23
grasser@finkbeiner-france.fr



CBN : Avez-vous procédé à des recrutements complémentaires ?

J-AP : Nous avons effectivement procédé à un certain nombre de recrutements complémentaires. Il y a essentiellement deux catégories de personnel. Les premiers sont les contrôleurs, puisqu'il n'y avait pas de contrôleurs transférés. Dans les semaines qui ont précédé le début d'exploitation, nous avons recruté et formé une équipe de contrôle pour la DSP n°40.

De la même manière, il a fallu que nous recrutions un certain nombre de régulateurs, puisque les régulateurs transférés du CRIV (Centre de Régulation et d'Information Voyageurs) n'étaient pas en nombre suffisant. Cela s'explique facilement, puisque chaque DSP a « sa propre salle » au CRIV.

En complément, nous avons embauché une partie de l'encadrement. Pour les conducteurs, nous sommes dans un cycle régulier, c'est-à-dire que tous les mois nous en recrutons. Nous avons un plan de recrutement de manière à ne pas avoir de surprises et nous avons des sessions de recrutement tous les trois mois en partenariat avec l'AFTRAL et France Travail. Nous en sommes à notre troisième session, sachant que d'autres sessions sont prévues dans les mois à venir, ce qui nous permet d'avoir un flux de recrutement permanent.



CBN : Pouvez-vous présenter ATM Croix du Sud, votre filiale opérant le lot n°40 depuis six mois ? Quel bilan tirez-vous de cette première période d'exploitation ? Quels sont les principaux indicateurs : offre réalisée, fréquentation des lignes, ponctualité contractuelle... ? Quel est le montant du chiffre d'affaires du contrat signé avec IdFM ?

J-AP : Nous avons choisi de reprendre le nom historique Croix du Sud pour désigner ce réseau. ATM Croix du Sud compte actuellement 746 collaborateurs, (alternants compris) et exploite 13 lignes de jour, principalement dans le sud des Hauts-de-Seine, et cinq lignes de nuit (Noctilien). Au global, c'est environ neuf millions de kilomètres et 25 millions de voyages par an sur ce réseau. Nous restons extrêmement prudents, mais après six mois d'opération, je considère que le

bilan est globalement positif. Nous nous sommes fixés quatre objectifs principaux. Le premier objectif était la paie des salariés, comme expliqué précédemment. Toute l'entreprise s'est organisée et focalisée sur la fiabilisation de cette paie. Ce qui revenait aussi à rassurer les salariés transférés de la RATP. Sur ces six premiers mois, nous avons eu très peu de remontées et de demandes d'explications liées à des problèmes. Cela montre que l'objectif a été atteint.

Le deuxième objectif, c'était de réaliser l'offre. C'est la base élémentaire du transport. Nous avons fait la chasse à l'offre non réalisée, qui est un irritant récurrent. Durant les trois premiers mois d'opération, nous avons atteint un niveau d'offre à hauteur de 99%, donc à peine 1% d'offre non réalisée. Les mois d'été ont été un peu plus durs, à cause, sans surprise, des épisodes de canicule. Pour être totalement transparent, on a dégradé un peu nos résultats sur les mois où la canicule a sévi, tant au niveau de l'offre non réalisée qu'au niveau de la régularité et de la ponctualité. La plupart du temps, les deux sont liés. Maintenant que la canicule est derrière nous, les résultats à partir de fin août-début septembre 2026 sont dans le même ordre de grandeur que de mars à mai, ce qui est rassurant. En dehors de cet épiphénomène de canicule, qui a impacté notre qualité de service, nous sommes revenus à quelque chose de normal. Le troisième objectif concernait tous les aspects liés aux systèmes d'informations. Cela englobe la mise en place de nos propres systèmes d'information ATM, mais aussi l'intégration et les interfaces avec les outils transférés de la RATP.

Ces outils nous permettent d'assurer la qualité de service, que ce soit la partie système d'aide à l'exploitation, l'information voyageur, mais aussi toute cette partie billettique. Trois mois après le démarrage, l'ensemble des données issues de ces systèmes d'information remontait correctement dans nos systèmes. Nous avons la vision exacte des données qui remontent, que ce soit en termes de fréquentation, de régularité et de ponctualité. Ce qui nous permet de passer d'une phase de stabilisation à une phase de pilotage et d'amélioration. Cela va nous permettre d'atteindre les objectifs de qualité de service que nous nous sommes fixés.

Le quatrième objectif est un objectif de dialogue social, matérialisé par l'objectif d'organisation des élections professionnelles. Elles auront lieu vers la fin du mois de septembre 2026. Avec les représentants qui seront élus, nous souhaitons construire la base d'une exploitation qui s'inscrit dans la durée : un dialogue social vivant et constructif. Nous sommes à un point de bascule, car ces six premiers mois nous ont permis de stabiliser les choses, que ce soit l'organisation, les outils, les opérations. Pour piloter efficacement, il nous faut le volant et le tableau de bord, ou dit autrement, il nous faut tous les chiffres et tous les éléments qui remontent pour nous permettre de piloter l'activité.



CBN : Quels sont les apports de votre maison-mère milanaise/italienne pour l'exploitation des lignes de la DSP n°40 ?

J-AP : Deux points sont à mettre en avant. Le premier est la culture d'entreprise. Cela se ressent dans l'organisation managériale qu'on a souhaité mettre en place. ATM Croix du Sud comprend des « historiques ATM », des cadres issus pour la plupart du transport ou d'autres secteurs d'activité en France. En outre, un certain nombre de cadres et d'agents de maîtrise ont été transférés de la RATP. Notre culture nous a permis d'intégrer et de faire une synthèse de ces deux organisations.

Le second réside dans l'expertise que le groupe ATM développe sur la régulation des lignes, la maintenance des infrastructures et nos fonctions support (systèmes d'information, direction achats ...), qui sont en relation et soutenues par le groupe ATM.

CBN : Faisons un focus sur votre parc de matériel roulant : de combien de véhicules disposez-vous ? Comment l'utilisez-vous ? Comment assurez-vous la maintenance dans votre centre opérationnel bus de Fontenay-aux-Roses (en interne ou via des sous-traitants) ? Quelles sont les évolutions comparées à la RATP ? Qu'en est-il de sa disponibilité ?

J-AP : Nous avons 215 bus. Différentes motorisations sont présentes : gasoil, GNV, hybride, et des véhicules à hydrogène, en cours de transfert. Nos 215 véhicules se répartissent en bus standards de 12 mètres et des midibus. Leur utilisation est assez simple : les standards peuvent être utilisés sur toutes les lignes et les midibus sur les lignes qui ont une charge un peu moins importante. Concernant la maintenance, tout est fait dans notre centre-bus de Fontenay-aux-Roses, en interne au sein des ateliers, par nos équipes de maintenance. À la marge, pour certaines opérations très spécifiques, nous faisons appel à des sous-traitants.

Chez ATM Croix du Sud, nous fonctionnons en autonomie telle une ETI (Entreprise de Taille Intermédiaire) indépendante, avec l'ensemble des fonctions de maintenance internalisées au sein de l'atelier. Cela nous différencie d'un dépôt RATP, qui

s'appuie sur des fonctions centrales, essentiellement pour tout ce qui est maintenance, approvisionnements, etc. Chez ATM Croix du Sud, nos approvisionnements, nos achats, notre maintenance sont faits en interne. La disponibilité du parc atteint en moyenne 85%. Nous avons donc 15% de véhicules indisponibles pour maintenance ou pour des raisons imprévisibles.

CBN : Quelles sont vos relations avec l'écosystème des transports franciliens : IdFM et autres transporteurs ? En particulier, êtes-vous sollicité pour fournir des bus de substitution en cas d'interruption du trafic sur les axes lourds du réseau (tramways, métro, RER, Transilien) ? Si oui, comment est-ce que cela s'organise ?

J-AP : Évidemment, notre premier interlocuteur est IdFM, avec lequel nous avons des relations quasi-quotidiennes, que ce soit à travers la gestion du réseau, du matériel, des indicateurs, mais aussi avec les différents services de l'autorité organisatrice en fonction des projets. Notre mantra est la transparence. C'est important de pouvoir dire les choses, qui ne sont pas forcément à notre avantage, mais on préfère être transparent, plutôt que de créer des abcès qu'on a ensuite du mal à percer.

Avec les autres opérateurs, les relations se font essentiellement dans le cadre de notre participation, à la fois à l'UTPF (Union des Transports Publics et Ferroviaires) et, plus particulièrement, en Île-de-France, à Optile (Organisation Professionnelle des Transporteurs d'Île-de-France). Ce sont des lieux d'échange et de discussion sur les sujets qu'on peut avoir en commun. Les relations sont très cordiales, on est tous animés par le service public et la volonté de bien faire, donc les relations sont plutôt très bonnes. S'agissant des bus de substitution, c'est un des sujets qui s'est présenté très rapidement à nous. Nous avons très rapidement candidaté auprès de la RATP pour proposer nos services en cas de besoin de substitution. Cela s'effectue dans un cadre contractuel ATM-RATP.

Il y a deux types de substitutions pour lesquelles nous sommes appelés. La première, ce sont les substitutions qui sont planifiées dans le cadre d'interruptions de service prévues, de travaux, etc. Nous intervenons pour le compte de la RATP, en mettant à disposition des véhicules et des conducteurs. La seconde survient lors de substitutions imprévues, inopinées, qui sont sans doute les plus compliquées. Dans cette situation, une coordination est faite par le CESCO (Centre de supervision et de coordination) d'IdFM. En général, il s'adresse au dépôt le plus proche de la ligne impactée. Notre centre-bus de Fontenay-aux-Roses étant proche de la ligne de tramway T6, c'est généralement nous qui sommes sollicités en premier lorsqu'une perturbation survient sur cette ligne.





CBN : Quelles sont vos relations avec les municipalités que vous desservez ? Avez-vous suggéré de modifier des points durs (aménagement de voirie, signalisation routière peu performante ...) qui pénalisent la régularité de vos lignes ?

J-AP : Nous avons des relations à la fois avec les groupements de communes/intercommunalités. Sur le territoire que nous desservons, nous en avons principalement deux : Grand Paris Sud et Grand Paris Seine-Ouest. En plus des intercommunalités, nous avons choisi de créer des relations beaucoup plus étroites avec les communes. Ces relations ont été initiées très rapidement, en amont du démarrage. On a fait le tour de l'ensemble des maires des communes, pour se présenter et expliquer en quoi on allait avoir besoin d'eux. Nous continuons de dialoguer pour leur présenter nos premiers résultats/indicateurs.

Avec les collectivités, nous avons trois types de relations. Les premières sont quotidiennes et concernent le concret : l'impact sur nos lignes des arrêtés de voirie ou de circulation. Plusieurs de nos équipes sont en lien permanent avec les communes et les intercommunalités. Notre deuxième relation est avec les polices municipales des communes desservies. Nous signons avec elles des conventions de partenariat. Nous sommes en plein développement sur cette thématique.

Enfin, nous souhaitons, en tant qu'entreprise présente sur un territoire, être présents aussi à travers des partenariats, que ce soit au profit des écoles, des maisons de l'emploi, lors de manifestations, ou quand les communes nous demandent d'être présents.

Comme exploitant, notre valeur ajoutée est d'opérer les transports, et aussi d'identifier toutes les difficultés qui vont impacter la régularité, la vitesse commerciale, la fiabilité du réseau. Là aussi, c'est notre quotidien de proposer toutes les solutions qui peuvent permettre de lever les points durs de circulation ou d'améliorer la vitesse commerciale à travers différents aménagements. Ce, à la fois aux collectivités, mais surtout à IdFM, lorsque cela impacte de manière importante le réseau. C'est un dossier de moyen-long terme, mais c'est totalement intégré à notre mission de transporteur.

CBN : vos salariés en contact avec les voyageurs (machinistes, agents de contrôle) arborent la tenue réglementaire aux couleurs d'IdFM : n'y a-t-il pas un risque que le nom ATM ne soit connu en France que des professionnels de la profession ?

J-AP : Notre priorité absolue, c'est le service et le voyageur. Avant le rayonnement de notre marque. J'ajoute qu'IdFM a fait un choix assez rationnel en souhaitant une identité commune pour l'ensemble des réseaux de l'Île-de-France. C'est justement par souci de simplicité et de clarté pour les voyageurs. Notre souhait est plutôt d'être reconnus pour notre qualité, notre fiabilité et notre excellence en tant que transporteur. Nous faisons le pari qu'à partir du moment où on est reconnu comme professionnel par nos clients, la notoriété viendra dans un deuxième temps.



CBN : Pour conclure, quelles sont les orientations stratégiques futures d'ATM en France ? Visez-vous d'autres appels d'offres en Île-de-France, voire en France ? Uniquement du bus ou d'autres modes de transports ?

J-AP : Je le répète, à six mois, nous sommes extrêmement prudents. Nous ne souhaitons pas être comme dans la fable de *La Fontaine La Grenouille qui voulait se faire aussi grosse que le bœuf* ...

Notre priorité est la réussite opérationnelle, la réussite de l'exploitation et la satisfaction d'IdFM et nos clients. Nos équipes sont toutes focalisées sur ces trois orientations. En parallèle, nous souhaitons continuer à accompagner IDFM. Dans le cadre du renouvellement des contrats de DSP Bus en grande couronne, nous nous positionnons sur certains lots. En outre, nous avons chez ATM une expertise très forte dans les tramways. Nous étudions naturellement toutes les futures opportunités, y compris les appels d'offres des tramways actuellement opérés par la RATP en Île-de-France.



IRIZAR I6 AVEC NOUVELLES MOTORISATIONS

L'ADN SCANIA AU SERVICE DU VOYAGE

Nouveau - Exclusivité Scania

Super 13 L plug-in hybride :
jusqu'à 80 km en full électrique
pour les zones à faibles émissions

Jusqu'à 40 % d'économies
de carburant

Disponible en B100

Consommation et configuration
optimisées pour une exploitation
maîtrisée

Innovation et performance



scania.fr/irizar

Super 13 L HYBRIDE

Super 11 L et 13 L

SCANIA



Wimoov présente la 4^{ème} édition du Baromètre des Mobilités du Quotidien

TEXTES : WIMOOV

Wimoov, association qui œuvre en faveur de la mobilité inclusive et durable depuis près de 30 ans, a dévoilé le 17 septembre les résultats de la 4^{ème} édition du Baromètre des Mobilités du Quotidien.

Réalisée par Ipsos bva auprès de 13 400 personnes en France hexagonale et en Corse*, cette nouvelle édition confirme une situation alarmante : la mobilité est devenue un facteur de précarité et aggrave les inégalités socio-économiques et territoriales.

Cette année, 17 millions des Français sont en situation de précarité mobilité (soit 31% de la population française majeure). Ils étaient 15 millions en 2024. Ces difficultés de mobilité ressenties ne sont plus seulement la conséquence de la fragilité économique des ménages : elles en deviennent également une cause directe.

Faute de pouvoir absorber la hausse du coût des

carburants, les ménages modestes sont de plus en plus conduits à arbitrer entre mobilités, alimentation, énergie, chauffage ou santé – voire de renoncer purement et simplement à certains de ces besoins essentiels.

Cette situation révèle également une mobilité souvent contrainte : près d'un Français sur deux (47%) estime ne pas avoir réellement le choix de ses modes de déplacement au quotidien. Plus que jamais, garantir à chacun la possibilité de se déplacer doit être un enjeu majeur pour l'ensemble de l'action publique afin de maintenir la cohésion sociale dans notre pays.

LES CHIFFRES CLÉS :

- **Près d'un Français sur deux (47%)** estime ne pas avoir le choix de ses modes de transport du quotidien, un chiffre en légère progression.

- **40% des Français** ont renoncé à au moins un déplacement du quotidien au cours des dernières années, et **74% des 18-29 ans**.

- **79% des habitants** des territoires ruraux ne pourraient pas remplacer leur voiture par un autre mode de transport suite à une panne (+16 points par rapport à la population totale).

- **Les mobilités du quotidien représentent près de 25% du budget total des ménages** vivant sous le seuil de pauvreté, soit considérablement plus que pour les ménages aisés (10%).

- **Un Français sur six (15%)** a dû réduire ses dépenses de nourriture au cours des dernières années pour financer ses mobilités, et 12% ses soins de santé.

- **Seuls 28% des Français** connaissent les aides à la mobilité durable, et 1 sur 2 connaît les aides à l'usage des transports en commun.

Entre difficultés de mobilités et hausse de la précarité, le coût de la mobilité pèse plus lourd pour les plus précaires

- **Le coût des mobilités s'avère trop élevé : il s'élève en moyenne à 225 € par mois** (hors achat du véhicule) – un montant avant tout porté par les dépenses de carburants et d'assurances des véhicules thermiques – et il pèse notamment sur les ménages modestes. **Les personnes sous le seuil de pauvreté consacrent ainsi environ 25% de leur budget total à des dépenses de mobilités, alors que cette proportion n'est que d'environ 10% pour les ménages aisés.** L'enquête montre par ailleurs combien les Français sont fragiles face aux variations des prix des carburants : **54% des automobilistes se verraient contraints de réduire leur utilisation de la voiture en cas de hausse de 30 centimes (environ +15%), un chiffre qui atteindrait 65% si la hausse était de 1 euro (environ +50%).** Sans surprise, les ménages modestes sont les plus frappés par ces variations.

- Une situation qui conduit les personnes les plus fragiles à moins se déplacer que les autres : si **38% des Français ne sortent pas de chez eux tous les jours, ce chiffre atteint 43% chez les personnes sous le seuil de pauvreté et 55% chez les demandeurs d'emploi.**

La mobilité, un déterminant de l'inclusion économique et sociale ainsi que de la santé

Dans ce contexte, de plus en plus de ménages sont contraints à des arbitrages difficiles : **48% des Français renoncent parfois à des déplacements pour faire des économies, un chiffre qui atteint même 62% dans les familles monoparentales et 63% chez les personnes vivant sous le seuil de pauvreté.**

Ces arbitrages ont un impact direct sur l'inclusion économique et sociale ainsi que sur la santé des Français. En effet, si les renoncements aux déplacements concernent surtout les loisirs et les sorties (22%), ils touchent aussi fréquemment des dimensions encore plus vitales :

- Au cours de l'année écoulée, **12% des Français ont renoncé à des soins de santé** pour pouvoir continuer à financer leurs trajets du quotidien, et en sens inverse **14% ont renoncé à un rendez-vous médical en raison de difficultés de transport.**

- De même, **10% des Français ont renoncé à un emploi, une formation ou à y postuler, faute de pouvoir s'y rendre**, un chiffre qui atteint même **26% parmi les demandeurs d'emploi.**

LES PROPOSITIONS DE WIMOOV :

Face à ces constats, Wimoov s'attache à construire et rendre davantage audible un véritable « récit social » de la mobilité inclusive et durable, et appelle les pouvoirs publics et l'ensemble des acteurs de la mobilité à se mobiliser autour de plusieurs priorités :

- Rendre effectif le droit à la mobilité pour toutes et tous, en prenant comme objectif commun la réduction de la précarité mobilité pour passer sous la barre des 10 millions de personnes en situation de précarité mobilité d'ici 2030.

- Développer le métier de conseiller mobilité sur tous les territoires, pour toutes et tous, afin d'accompagner le changement de pratiques et donc d'optimiser l'usage des solutions alternatives à la voiture individuelle thermique existantes, et mieux informer le grand public sur les différentes aides et solutions existantes.

- Sanctuariser et investir sur les dispositifs qui ont démontré leur efficacité, encourager leur déploiement plus massif et leur répliquabilité : l'accompagnement des demandeurs d'emploi vers la mobilité a fait ses preuves, les renoncements à l'emploi pour cause de difficultés de transports étant en baisse régulière.

- Appliquer le principe de conception universelle des solutions et politiques de mobilité, pour que l'inclusion de tous les territoires et tous les publics soit un objectif systématique.

- Faire de la mobilité une compétence qui s'apprend et se réapprend à tous les âges de la vie, avec un continuum éducatif à la mobilité porté de manière interministérielle.

La mobilité apparaît ainsi de plus en plus comme une condition préalable à l'exercice d'autres droits fondamentaux : travailler, se soigner, se former ou maintenir une vie sociale.

Les jeunes, premières victimes de la précarité en matière de mobilité

• **Les jeunes se disent globalement satisfaits de leurs possibilités actuelles de mobilités (88%).** Mais cela masque une forme de résignation, car dans le même temps, **69 % des 18-24 ans affirment qu'ils aimeraient se déplacer plus souvent, et 72% qu'ils aimeraient se déplacer plus loin**, des chiffres nettement supérieurs à la moyenne nationale.

• De fait, les jeunes concentrent la plupart des difficultés de mobilité, notamment de nature financière : **36% d'entre eux ne détiennent pas le permis de conduire** – principalement pour des raisons de coût – et **62% évitent fréquemment de se déplacer** pour ne pas trop dépenser.

• En conséquence, près des **trois quarts des 18-24 ans (74%) ont déjà renoncé à un déplacement du quotidien au cours des cinq dernières années** – contre **40% en moyenne nationale**. Ces renoncements entraînent des conséquences majeures sur leur entrée dans la vie professionnelle : **22% des jeunes ont renoncé à un trajet lié à un emploi (contre 10% pour l'ensemble des Français), et 71% des jeunes actifs qui télétravaillent le font avant tout pour faire des économies**. Ces difficultés de mobilité constituent ainsi un frein direct à l'autonomie et à l'insertion de la jeunesse déjà en fragilité.

La voiture : une dépendance qui ne se réduit pas

• Sans surprise, la voiture continue de dominer les déplacements quotidiens : **72% des Français en font leur mode de transport principal, un chiffre qui progresse (+4 points par rapport à 2024)** et atteint même **87% en zone rurale**. Mais derrière cette préférence se cache une autre réalité : pour beaucoup de Français, la voiture n'est pas un choix, mais une nécessité.

• Si près d'une personne sur deux (**47%**) **estime ne pas pouvoir réellement choisir ses modes de déplacements au quotidien, ce chiffre atteint 55% chez les automobilistes**. Parmi eux, **73% ont le sentiment d'être dépendant de leur voiture pour leur activité professionnelle**, l'accès aux soins médicaux (75%) ou aux achats essentiels (79%). De fait, les automobilistes pensent très majoritairement qu'en cas de défaillance de leur véhicule actuel, **il leur serait difficile de le remplacer par un autre mode de transport (63%), mais aussi de s'en procurer un autre (58%).**

• L'image très positive dont bénéficie encore la voiture ne traduit donc que partiellement un attachement culturel réel. Elle est aussi le fruit d'une absence d'alternatives réellement accessibles pour une part importante de la population : si **37% des Français affirment ne pas disposer de transports en commun** à proximité de chez eux, ce chiffre monte à **61% dans le périurbain et même à 79% dans les zones rurales**.



Autres chiffres à retenir :

• La sécurité, un véritable frein à la mobilité : **48% des Français évitent certains déplacements par crainte pour leur sécurité** (incivilités, agressions, accidents). Parmi eux, **76% renoncent, limitent leurs horaires de sortie ou allongent leur parcours**. Ce sentiment d'insécurité touche davantage **les femmes (52%)**, les ménages vivant **sous le seuil de pauvreté (58%)** ainsi que **les jeunes (68%)**.

• Une transition écologique qui risque d'aggraver les inégalités : **42% des Français ont changé de mode de transport à cause des aléas climatiques dans les 12 derniers mois**, et pour **47% d'entre eux ce changement s'est reporté vers un mode thermique** (voiture ou deux-roues motorisé). Les bénéficiaires actuels des aides à la conversion sont trop rarement les foyers ruraux et modestes, qui sont pourtant les utilisateurs les plus captifs de la voiture individuelle. Seuls **6% des habitants des zones rurales et 9% des personnes vivant sous le seuil de pauvreté ont déjà obtenu une aide visant à faciliter le passage à une voiture plus propre ou au vélo**. Pourtant, l'intérêt est réel : **40% des automobilistes éligibles** à des aides tarifaires pourraient basculer vers les transports en commun s'ils en bénéficiaient, dont **47% chez les personnes sous le seuil de pauvreté**.

*Le Baromètre des Mobilités du Quotidien – 4ème édition – a été réalisé par Ipsos bva pour Wimoov et ses partenaires auprès d'un échantillon national de 13 400 personnes de 18 ans et plus, résidant en France hexagonale et en Corse (enquête en ligne, terrain du 3 au 20 février 2026), complété par deux échantillons additionnels de 500 personnes chacun – habitants de quartiers prioritaires de la ville (QPV) et personnes en situation d'illectronisme – interrogés par téléphone entre le 12 janvier et le 25 février 2026. Les enquêtes ont été réalisées avant le conflit au Moyen-Orient impliquant les États-Unis, Israël et l'Iran, ainsi que la hausse des prix du carburant qui s'en est suivie.

L'imprévu, c'est le quotidien du métier autocariste.

*Le maîtriser dès qu'il survient,
c'est **WAY-Plan**.*

10:12

L'IMPRÉVU

10:14

PLANNING À JOUR



Le temps qu'il faut pour réaffecter un conducteur habilité,
prévenir le client et remettre la journée d'aplomb.

Visualisez, décidez et agissez immédiatement.



0 ANGLE MORT

Un incident terrain ?

Vos plannings se mettent
à jour automatiquement
et vos affectations restent
sous contrôle.



CONFORMITÉ INTÉGRÉE

Repos, amplitudes, C1B :

le système vous propose
les conducteurs habilités
pour la mission.



LE RÉSEAU EN RELAIS

Ressources en tension ?

Mobilisez le réseau
WAY-Corp pour assurer
vos missions.

**Reprenez la maîtrise
de votre activité :**

Flashez pour bloquer votre démo
avant ou lors du salon AutoCar Expo

Stand A17 (1^{er} au 4 déc. 2026).



WAY NIUM

way-plan.fr



Solaris entre dans l'âge de raison

PROPOS RECUEILLIS PAR : PIERRE COSSARD

Solaris fête cette année ses 30 ans d'existence. Comment l'industriel polonais, filiale de CAF depuis quelques années, aborde-t-il, notamment en France, ce que l'on pourrait qualifier d'entrée dans l'âge de raison ? Entretien avec Brice Bonavia, gérant de Solaris Bus France.



BRICE BONAVIA

Car & Bus News : En ce début d'automne, quel bilan tirez-vous des trois premiers trimestres 2026 pour Solaris Bus France ?

Brice Bonavia : La situation de Solaris Bus France s'est clairement améliorée par rapport notamment à 2024, qui fut pour nous une année noire. L'an passé, nous avons immatriculé une cinquantaine de véhicules. Cette année, nous avons déjà livré quelque 35 unités, essentiellement des véhicules hydrogène en dehors des trolleybus de Saint-Etienne, ce qui correspond à nos objectifs. En 2027, nous misons sur 45 immatriculations, majoritairement des autobus électriques et des diesel mild-hybrid selon notre carnet de commandes actuel. Pour 2028 et 2029 enfin, nous tablons sur une centaine d'unités immatriculées. L'ensemble de ces résultats montre que nous sommes aujourd'hui sur une bonne courbe, qui correspond peu ou prou aux objectifs que nous nous étions fixés de 150 véhicules par an à termes.

CBN : Concernant l'hydrogène justement, l'engouement constaté ces dernières années semble être passé chez certaines autorités organisatrices de mobilité. Solaris est en pointe sur cette technologie, comment vivez-vous cette évolution ?

BB : Il y a effectivement un certain paradoxe nous concernant, puisque cette année. Nous livrons beaucoup de véhicules fonctionnant à l'hydrogène, notamment Béziers, Metz ou l'entreprise Berthelet pour l'aéroport de Saint Exupéry, alors que parallèlement, nous constatons moins de discussions autour de cette technologie avec les AOM.

CBN : Comment expliquez-vous cette contraction des demandes ?

BB : Dans la majorité des cas, les véhicules ne sont pas en cause, la technologie étant globalement mature aujourd'hui. Economiquement, nous constatons déjà une baisse des subventions, notamment parce que l'hydrogène n'est pas concerné par le recours aux Certificats d'Economie d'Energie (CEE). Dans la majorité des cas, les réseaux rencontrent des problèmes de fiabilité au niveau des stations de recharge, ce qui est particulièrement pénalisant lorsque les autobus doivent être réapprovisionnés à minima tous les deux jours. L'autre problème vient du coût du kilo d'hydrogène. L'objectif visé était de 7 ou 8€ le kilo. Or, à aucun moment, ce tarif n'a été atteint dans les réseaux qui avait fait ce choix technologique. Le mieux que nous ayons constaté est aujourd'hui un coût de 14€ le kilo. L'ensemble de ces éléments, et l'état des finances publiques, concourent donc aujourd'hui à pénaliser cette technologie dans les choix qui sont



faits pour le renouvellement des flottes. Comme, parallèlement, la technologie des véhicules électriques à batteries a beaucoup progressé, et qu'elle est moins onéreuse que l'hydrogène, le choix des réseaux s'oriente clairement vers cette technologie.

CBN : Dans ce contexte, Solaris qui a consenti de lourds investissements dans cette technologie, rentabilisera-t-elle sa mise ?

BB : Solaris a déjà rentabilisé ses investissements en recherche et développement de la technologie hydrogène, notamment parce que nous sommes partis de véhicules existants pour concevoir notre gamme. A ce jour, nous avons déjà livré quelque 700 autobus H2, et nous devrions rapidement atteindre le millier, ce qui, là encore, correspondait à nos objectifs.

CBN : Sur le marché français, quelles évolutions constatez-vous aux vues des appels d'offres en cours ?

BB : Il faut bien se rappeler que la loi oblige aujourd'hui au renouvellement des flottes. Un processus facilité notamment par les CEE et qui, dans 80% des cas, porte sur l'électrique à batteries. Dans ce contexte, nous avons en cours un appel d'offres UGAP sur le 12m qui sera très important pour nous, et fera de Solaris une alternative non négligeable sur le marché français. Un autre de nos points forts reste notre faculté à livrer nos véhicules dans les temps imposés. En 2026, nous aurons produit 2000 unités, contre 1600 en 2025, ce qui explique en partie notre capacité à honorer nos engagements.

CBN : Quelles sont les préoccupations des AOM aujourd'hui ?

BB : Nous constatons plusieurs phénomènes aujourd'hui dans les discussions que nous avons avec les AOM. Il y a effectivement une certaine tension concernant les tarifs, mais nous voyons aussi venir des demandes sur les garanties. On nous demande par exemple une garantie de 10 ou 15 ans sur les chaînes de traction, voire 15 ans sur les packs de batteries. Dans ce contexte, nous pensons que l'amortissement de la nouvelle génération d'autobus à batteries se fera sur une période de 18 à 20 ans, ce qui correspond plus ou moins à ce qui se pratiquait pour le Diesel.

CBN : Dans ce contexte de tension sur les tarifs, comment analysez-vous l'arrivée des constructeurs chinois sur le marché français ?

BB : Ce que nous constatons, c'est que certaines AOM commencent à se renseigner sur les coûts des constructeurs chinois. Les problèmes relevés portent pour l'instant sur les délais de livraison, voire sur la climatisation. Si en France, la percée de ces industriels n'a pas encore eu lieu, en Europe de l'Est, les différents constructeurs chinois représentent 30% du marché, grâce notamment à des offres financières très intéressantes. En Afrique, les Chinois sont désormais devenus les leaders des différents marchés et ce sont eux qui fixent les règles. Il faudra donc rester attentifs à leur progression car, d'ici à 2030, il y aura de nombreux appels d'offres dans l'Hexagone, les choix faits seront alors révélateurs.

CBN : Un véhicule de votre gamme est aujourd'hui très attendu sur le marché français, votre futur autocar électrique à batteries. Où en est son développement aujourd'hui ?

BB : Pour notre gamme interurbaine électrique, nous sommes partis d'une page blanche, ce qui explique sans doute la très relative lenteur de son développement. Il est désormais prêt, et sera présenté en 2027, même si la date exacte n'est pas encore définie, les véhicules de démonstration étant

aujourd'hui en cours de construction. A titre indicatif, Solaris Bus France aura deux autocars à disposition. Dès son lancement, ce véhicule sera disponible en deux configurations : low entry et à plancher classique et en deux longueurs, 12 et 13m. Enfin, il sera disponible avec plusieurs packs de batteries, choisies en fonction des l'exploitation envisagée. Solaris est en train d'aménager un site de production dédié, et les premières livraisons devraient avoir lieu en 2028. Nous misons sur 300 autocars immatriculés cette année-là, avant une montée en puissance. Enfin, il est possible que nous ayons aussi une offre hydrogène en interurbain pour répondre à la demande de quelques régions françaises très impliquées dans le développement de cette énergie, notamment l'Occitanie ou Auvergne Rhône-Alpes. Nous pensons que cette offre pourrait concerner une cinquantaine d'unités à termes.

“

Cette année, nous avons déjà livré quelque 35 unités, essentiellement des véhicules hydrogène en dehors des trolleybus de Saint-Etienne, ce qui correspond à nos objectifs



Lambert
Locations

RENFORCEZ VOTRE FLOTTE
PAS VOS CONTRAINTES

- ✓ Augmentez votre capacité opérationnelle
- ✓ Maîtrisez vos coûts
- ✓ Simplifiez votre gestion, sans immobilisation de votre capital



LEADER FRANÇAIS DE LA LOCATION D'AUTOCARS ET D'AUTOBUS SANS CONDUCTEUR

www.lambertlocations.fr | 03 86 67 06 69



Dernière ligne droite pour le rachat d'Iveco Group par Tata Motors

TEXTES PAR : PIERRE COSSARD

L'été 2025 avait été marqué par l'annonce du processus de rachat d'Iveco Group par l'Indien Tata Motors. Un an plus tard, alors que le sujet n'a guère fait les gros titres entre temps, le processus semble s'accélérer. Point d'étape avec *Car & Bus News*.



IVECO GROUP, UNE CESSION ATTENDUE

Le rachat d'Iveco Group par Tata Motors n'a pas tout à fait surpris les observateurs attentifs de ce secteur industriel. Déjà, en 2021, la cession d'Iveco Group au Chinois FAW semblait bien entamée, mais avait été bloquée par le gouvernement italien à cause des activités de défense. Activités qui ont depuis été regroupées au sein d'une entité spécifique, Iveco Defense Vehicles, et cédées au groupe italien Leonardo pour 1,7 Mds€.

Après cet échec, le groupe avait été restructuré, Iveco Group étant intégré au sein du pôle industriel CNH, avec des cotations séparées en bourse. En 2022, Iveco Group était à nouveau détaché du reste, pour devenir totalement indépendant et transféré directement au sein de la holding Exor NV, dirigée par les héritiers Agnelli. Certains voyaient dans ces restructurations des « coups de bourses » (bien réels parfois), d'autres le travail préparatoire à un nouveau processus de vente.

La famille Agnelli réaffirme là son ambition de s'éloigner du monde industriel, puisque Exor NV s'est aussi débarrassé de Comau, spécialiste de la robotique et automatisation industrielle, de son équipementier automobile Magneti Marelli, et a récemment cédé 4% de ses actions dans Ferrari.

Iveco Group compte 36 000 salariés, 19 sites industriels et 31 centres de R&D. Il réalise 74% de ses ventes en Europe, et 11% en Amérique latine, selon les données de 2024.

En France, l'entreprise possède l'usine de bus d'Annonay en Ardèche et les sites Heuliez Bus de Rorthais, dans les Deux-Sèvres, ainsi que le site de fabrication des moteurs et transmissions à Bourbon-Lancy, en Saône-et-Loire.

l'offre publique d'achat (OPA) des actions ordinaires d'Iveco Group, proposant jusqu'au 26 octobre 14,10€ par action. Une offre approuvée et soutenue par Exor NV, qui s'est formellement engagée à céder l'intégralité de sa participation. Un engagement qui devrait être validé le 16 octobre par l'Assemblée Générale du groupe.

Une vraie volonté de contrôle

Selon un certain nombre de titres de la presse économique européenne, Tata Motors, très discret dans sa communication en Europe, ne souhaite pas se contenter d'une participation majoritaire. Le groupe indien vise l'acquisition d'au moins 95% des actions ordinaires, afin de retirer ensuite la société de la cote de la bourse de Milan. Dans cette logique, conformément au droit néerlandais, il pourrait aussi engager une procédure de rachat obligatoire à l'encontre des actionnaires minoritaires. La Cour d'Appel d'Amsterdam pouvant, en dernier ressort, fixer le prix de l'action. La structure prévoit aussi un scénario pour le cas où Tata n'atteindrait pas le seuil de 95%. En effet, si l'Assemblée Générale extraordinaire du 16 octobre approuve la



Le 30 juillet 2025, le petit univers de l'industrie des transports de personnes est en émoi. La holding Exor NV (immatriculée aux Pays-Bas), dirigée par le petit-fils de Giovanni Agnelli, John Elkann, et principale actionnaire d'Iveco Group avec 27,1% du capital et 43,1% des droits de vote, annonce qu'elle va céder ses parts à l'Indien Tata Motors, une opération évaluée à un montant de 3,8 Mds€. Le 17 novembre 2026, la Commission européenne donne son feu vert au rachat du constructeur Iveco Group par l'indien Tata Motors. Le processus peut être entamé. Dernière date marquante, le 7 septembre dernier, Tata Motors a lancé

LE PROTOTYPE HYDROGÈNE DE TATA MOTORS



résolution requise, le seuil minimal d'acceptation serait automatiquement abaissé à 80%. Et avec une participation de Tata Motors comprise entre 80% et 95%, une structure juridique spécifique pourrait être mise en place. Dans ce cadre, la quasi-totalité des activités, actifs, passifs et relations juridiques du groupe Iveco seraient transférés à une société distincte, Iveco Sub, dont Tata Motors pourrait alors acquérir toutes les actions. Quoi qu'il arrive, Tata Motors s'est engagé à ce que, pendant deux ans, Iveco et ses filiales conservent leurs structures opérationnelles et hiérarchiques propres, dirigées par le conseil d'administration d'Iveco. Le siège social de l'entreprise restera à Turin, et l'industriel indien s'est également engagée à préserver l'identité visuelle d'Iveco, ses marques, logos et marques déposées.



HEULIEZ GX137 L ELEC

Tata Motors, une vocation mondiale

Selon les données déjà publiées concernant ce rachat, l'ensemble fusionné afficherait un chiffre d'affaires d'environ 22 Mds€, réparti entre l'Europe (50%), l'Inde (35%) et le continent américain (15%). L'acquisition d'Iveco Group par Tata Motors apparaît comme L'aboutissement d'une stratégie lancée il y a quelque 25 ans par le conglomérat. Outre l'acquisition de la

LE GROUPE TATA MOTORS

Tata Motors Ltd annonce un chiffre d'affaires de 15,4 Mds\$ en tant que constructeur de véhicules commerciaux. Le groupe comprend les entités suivantes :

- Tata Motors Body Solutions Limited (TMBSL)
- TML CV Mobility Solutions Limited (TML CVMSL)
- TML Smart City Mobility Solutions Limited (TML SCMSL)
- TML Smart City Mobility Solutions J&K Private Limited (TML SCMS J&K)
- Tata Daewoo Mobility Company Limited (TDM)
- Tata Daewoo Mobility Sales Company Limited (TDMS) PT
- Tata Motors Indonésie (PTTMIL)
- Tata Cummins Private Limited (TCPL).

Tata Motors dispose de deux sites de fabrication d'autobus et d'autocars. La première est basée à Dharwad en Inde, avec une capacité annoncée de 30 000 unités par an, la seconde à Lucknow affiche une capacité de production de 25 autobus par jour.

marque de thé Tetley en 2000 (407 M\$), on retiendra surtout les rachats de la branche poids-lourds du sud-coréen Daewoo pour créer Tata Daewoo Commercial Vehicle, du sidérurgiste Corus en 2008 (12 Mds\$), ou de Jaguar-Land Rover en 2008 (2,3 Mds\$). A peu près à la même époque, Tata Motors annonçait aussi avoir conclu un accord de coopération pour la création d'une coentreprise industrielle en Inde avec Fiat pour fabriquer des voitures particulières, des moteurs et des transmissions destinés au marché indien et à l'exportation.

Avec l'acquisition d'Iveco Group, quatrième constructeur européen de véhicules utilitaires, Tata Motors, dont on ignore encore le détail de la stratégie à longs termes, s'offre désormais un industriel déjà en pointe dans le développement des technologies novatrices comme l'électrique à batteries ou l'hydrogène, et disposant aussi d'un réseau de vente et d'après-vente bien établi. Le plus dur reste peut-être à réaliser pour les équipes de Tata Motors et d'Iveco Group, apprendre à travailler ensemble.



FCC & TRÉMONIA

UN PARTENARIAT AU SERVICE DES MOBILITÉS.

Notre collaboration avec Tremonia Mobility enrichit aujourd'hui notre offre avec plusieurs solutions de transport adaptées aux besoins des réseaux de mobilité.

Certains de ces véhicules sont également référencés CATP.



RETROUVEZ-NOUS

DU 06 AU 08 OCTOBRE À ANGERS

Découvrez nos véhicules, échangez avec nos équipes et trouvons ensemble des solutions à vos projets de mobilité.

STAND N° 138B

NOS VÉHICULES RÉFÉRENCÉS CATP

SPRINTER CITY 45

Économique, puissant, maniable :
Le compact aux lignes épurées.



Jusqu'à 28



2,02 m



7,37 m



110 Kw

PASSAGERS LARGEUR LONGUEUR PUISSANCE

SPRINTER CITY 75

Un maximum de possibilités :
Le modèle économique pour des lignes allégées.



Jusqu'à 38



2,08 m



8,47 m



125 Kw

PASSAGERS LARGEUR LONGUEUR PUISSANCE

SPRINTER TRANSFERT 45

Flexible, spacieux, polyvalent :
Le minicar grande capacité.



Jusqu'à 22



2,02 m



7,37 m



110 Kw

PASSAGERS LARGEUR LONGUEUR PUISSANCE

« NOTRE ENGAGEMENT FAIT LA DIFFÉRENCE »

Siège FCC : 85170 Le Poiré-sur-Vie Tél. 02 51 34 10 34
Guadeloupe/Martinique : 97122 Baie-Mahault Tél. 05 90 26 81 86
La Réunion/Guyane/Mayotte : 97460 Saint-Paul Tél. 02 62 55 84 82



La rentrée industrielle au fil des salons

TEXTES PAR : PIERRE COSSARD & JÉRÉMIE ANNE

Ce mois de septembre 2026 aura été marquée par une série de salons européens d'importance : IAA à Hanovre, Innotrans à Berlin et surtout FIAA à Madrid. Les deux premiers étaient plutôt orientés l'un vers le transport de marchandise (1500 exposants), l'autre vers l'industrie ferroviaire (3000 exposants), au contraire de la FIAA qui se concentre sur les secteurs de l'autocar et de l'autobus. Car & Bus News a sélectionné pour vous, et de façon non exhaustive, plusieurs découvertes et événements au fil des stands.



FIAA 2026

Sustainable Bus Award 2026. Scania/Irizar, BYD et Solaris à l'honneur !

C'est donc à la FIAA, qui s'est déroulée du 22 au 24 septembre à IFEMA Madrid, que le jury du Sustainable Bus Award* a remis les prix de son édition 2027 dans les trois catégories que sont l'Autocar, l'Interurbain et l'Urbain.

Dans la catégorie Autocars, c'est donc le Scania Irizar i6S Efficient PHEV qui remporte le trophée. Une vraie reconnaissance de sa plateforme hybride rechargeable qui permet de réduire la consommation de carburant

jusqu'à 47% et les émissions jusqu'à 94% lors des trajets longue distance en autocar. Cette solution associe un moteur Scania Super 13 litres de 338 kW à deux moteurs électriques de 145 kW et à une batterie lithium-ion de 89 kWh. La configuration à 3 essieux propose jusqu'à 70 km d'autonomie électrique, tandis que la version à 2 essieux offre une autonomie allant jusqu'à 80 km.

Les quatre modes de conduite : électrique, hybride, maintien de charge et charge forcée, permettent de gérer l'énergie en fonction des caractéristiques du trajet et de la stratégie de charge. Pour les services, le système est pris en charge par l'écosystème numérique de Scania, qui comprend des outils de surveillance de la

SCANIA IRIZAR I6S EFFICIENT PHEV



charge et de l'autonomie, d'analyse du style de conduite, de maintenance prédictive, de diagnostic à distance et de gestion des performances de la flotte.

La batterie peut être chargée de 20 à 80% en environ 44 minutes. Le freinage régénératif, les auxiliaires électrifiés et la gestion intelligente de l'énergie contribuent également à réduire la consommation d'énergie. Le moteur à combustion est compatible avec les carburants renouvelables. En combinant le fonctionnement hybride rechargeable avec l'HVO, les émissions de CO₂ peuvent être réduites jusqu'à 94%.

Le jury a particulièrement souligné la capacité d'utiliser la propulsion électrique en milieu urbain, dans les gares et les zones à faibles émissions, tout en garantissant l'autonomie nécessaire pour les longs trajets. Il a également reconnu le potentiel de réduction de la consommation de carburant et des émissions, malgré les contraintes d'infrastructure et d'exploitation qui limitent encore l'utilisation d'autocars entièrement électriques.

L'autocar interurbain de 2027 sera signé BYD

Dans la catégorie Autocar Interurbain, c'est le BYD B12.b HF qui a été primé, « grâce à ses capacités opérationnelles et à sa technologie de propulsion électrique ». Conçu pour les services interurbains, les liaisons domicile-travail et le tourisme, le B12.b HF intègre structurellement au châssis la batterie « Blade Battery » jusqu'à 495 kWh



BYD B12.B HF

pour une autonomie allant jusqu'à 655 km avec une seule charge (20 à 80% de charge en environ 28 minutes). Le véhicule est équipé de deux moteurs de 150 kW, délivrant jusqu'à 1 200 Nm de couple maximal. Ce pack batterie est donnée pour une durée de vie allant jusqu'à 18 ans et/ou 1,5 million de kilomètres. Selon le jury, en privilégiant un coût total de possession compétitif par rapport aux alternatives thermiques conventionnelles, BYD vise à rendre le transport zéro émission à la fois économiquement viable et opérationnellement durable. L'industriel s'appuie aussi sur une approche intégrée de la mobilité électrique, associant bus électriques, technologie Blade Battery, chaînes cinématiques, solutions de recharge et expertise énergétique. À travers sa solution globale « Total Energy Solution », l'entreprise entend soutenir l'électrification des flottes en aidant les opérateurs à gérer la consommation d'énergie, les besoins en infrastructures, la disponibilité des véhicules et les coûts liés au cycle de vie.

Catégorie Urbain, et de 3 pour Solaris !

Enfin, dans la catégorie Urbain, c'est Solaris qui a vu récompenser son Urbino 18 hydrogène de nouvelle génération. Pour la troisième année consécutive, un véhicule Solaris a donc reçu le prix du bus durable. Lors des deux éditions précédentes, cette distinction avait été décernée aux Urbino 10,5 électrique et Urbino 12 électrique. L'autobus urbain articulé Solaris Urbino 18 de nouvelle génération, à plancher bas et zéro émission, fonctionne à l'hydrogène. Le jury a salué l'efficacité de sa chaîne de traction électrique, sa capacité élevée et son temps de ravitaillement court. L'autobus a également été félicité pour ses solutions améliorant l'accessibilité et le confort des passagers, ainsi que pour ses systèmes de sécurité avancés.



eFLEXY RANGE

Iveco Bus présente deux minibus compacts électriques : eFLEXY Line et eFLEXY City

À l'occasion du salon FIAA de Madrid, Iveco Bus a dévoilé en l'eFLEXY Line, version destinée aux services interurbains et de navettes de sa nouvelle gamme de minibus compacts électriques. Les premières livraisons sont prévues au premier trimestre 2027.

FIAA 2026

Avec eFLEXY Line et eFLEXY City, le constructeur investit donc le segment M2 avec des véhicules de 6 m. La gamme comprend deux versions complémentaires : l'eFLEXY City, véhicule de classe A destiné aux missions urbaines, et l'eFLEXY Line, véhicule de classe B conçu pour les dessertes locales, les navettes et les missions interurbaines. L'eFLEXY Line peut transporter jusqu'à 13 passagers hors conducteur. Son plancher plat continu facilite l'accès aux sièges, tandis que sa plateforme élévatrice hydraulique arrière rétractable, intégrée sous le plancher, permet l'accès aux personnes en fauteuil roulant, le tout avec 3 m² d'espace bagages.

Conçu lui pour les centres-villes, les zones à accès restreint et les dessertes urbaines, l'eFLEXY City peut transporter jusqu'à 17 passagers, incluant des places assises, debout et pour personnes en fauteuil roulant selon la configuration. Sa porte latérale de 1 200 mm et sa plateforme élévatrice hydraulique arrière rétractable facilitent la montée à bord et contribuent à fluidifier les flux passagers. Les minibus eFLEXY Line et eFLEXY City associent panneaux en aluminium et habillages en ABS, ce qui a permis de réduire la masse du véhicule, afin de préserver l'autonomie en exploitation, sans compromis sur la robustesse ni sur la qualité perçue à bord. Dotés d'un moteur électrique de 205 kW, les minibus eFLEXY Line et eFLEXY City disposent d'une batterie haute densité de 110 kWh qui offre une autonomie de plus de 300 km. Les deux modèles peuvent être rechargés en courant alternatif (AC) jusqu'à 22 kW ou en courant continu (DC) jusqu'à 150 kW. Grâce à la recharge rapide, les véhicules peuvent récupérer jusqu'à 80 % de leur capacité en moins d'une heure.

Afin d'optimiser l'efficacité énergétique en exploitation, les véhicules eFLEXY Line et eFLEXY City proposent trois modes de conduite et quatre niveaux de freinage régénératif.

INDCAR dévoile sa stratégie

INDCAR a annoncé à Madrid sa volonté d'atteindre 70 M€ de chiffre d'affaires et 625 unités en 2026, poursuivant ainsi la trajectoire de croissance enregistrée ces dernières années.

Le marché espagnol joue un rôle majeur dans cette évolution. Entre 2024 et 2026, les ventes d'INDCAR en Espagne sont passées de 5 à 16 M€, soutenues également par de nouveaux marchés remportés auprès d'opérateurs tels que Guaguas Municipales, TUSGSAL, EMTUSA et Soler i Sauret. Parmi les projets les plus importants figure le marché attribué par TMB (Transports Metropolitans de Barcelona), lié au nouveau projet de la marque, le Spica Low Entry, développé pour les services de transport urbain.

INDCAR



Cette croissance a également renforcé la position d'INDCAR sur le marché espagnol des minibus, où l'entreprise atteint une part de marché de 23% sur les segments 5,5 T et >6 T, avec une gamme comprenant les modèles Wing, Mobi, Shaula et Spica, le Wing d'Iveco restant le produit leader du marché espagnol.

Une nouvelle évolution du Spica

L'une des principales nouveautés présentées par IND CAR à FIAA est la nouvelle évolution du Spica, un modèle de sa gamme premium sur châssis Mercedes-Benz. Cette mise à jour intègre des améliorations en matière de design, de confort, de technologie et d'efficacité, avec de nouveaux panneaux latéraux en polyester, des améliorations acoustiques et d'éclairage, une nouvelle génération du système multimédia ainsi qu'une seconde batterie Mercedes-Benz d'origine avec protection contre la décharge profonde.

Cette évolution permet également de réduire d'environ 3% le poids du véhicule, améliorant ainsi son efficacité et sa capacité utile. Elle intègre par ailleurs des améliorations au niveau de la caméra arrière, de la gestion électronique et de différents éléments destinés à faciliter la maintenance.

Le Volvo B13R - Marcopolo arrive en Europe

Autre nouveauté au rendez-vous de la FIAA, cette fois chez Volvo Buses. Outre l'annonce de l'arrivée de Camille Mounier (après 11 ans chez Goodyear et Vulco France) à la tête de la filiale française, l'industriel suédois vient d'annoncer le prochain lancement européen de son autocar développé sur châssis B13R avec carrosserie Marcopolo Paradisio G8.

Ce nouvel autocar, présenté pour l'occasion, ciblera dans un premier temps les clients d'Europe du Sud. Disponible en versions 4x2 et 6x2, ce nouvel autocar a été, selon le constructeur, « conçu pour répondre aux exigences des transporteurs européens, en alliant

VOLVO B13R-MARCOPOLO



efficacité énergétique, confort des passagers, sécurité et coût total de possession compétitif ».

La carrosserie du Marcopolo Paradiso G8 sera intégrée au châssis Volvo B13R de Volvo Buses, fabriqué en Suède, et les premières commandes pour le nouvel autocar ont déjà été enregistrées en France, en Italie et au Portugal. Les livraisons aux clients devraient débuter début 2027.

IAA

Irizar lance une nouvelle version de son i3 électrique

Irizar a présenté à Madrid la nouvelle version de 15 m de l'Irizar i3 électrique « normal floor » et classe II. Il s'agit ici d'un véhicule interurbain équipé d'un moteur de 380 kW alimenté par des batteries de 528 kWh.

IRIZAR I3 ÉLECTRIQUE CLASSE II



La carrosserie allégée du nouvel Irizar i3 électrique est disponible soit dans une configuration intégrale auto-portante, soit à partir de différents soubassements électriques.

Farizon annonce à l'IAA d'Hanovre l'arrivée des SV Combi et SV Minibus

C'est dans le cadre de l'IAA Transportation, qui s'est déroulé à Hanovre du 15 au 20 septembre derniers, que Geely Farizon New Energy Commercial Vehicle Group a confirmé l'élargissement de sa gamme européenne avec deux nouveaux modèles millésimés 2027 dédiés au transport de personnes : le Farizon SV Combi et le Farizon SV Minibus, disponibles à partir de ce mois d'octobre. Le Farizon SV Combi et le Farizon SV Minibus conservent la

PURE EFFICACITÉ.



Le MAN Lion's City E avec la toute dernière génération de batteries.

MAN Truck & Bus France, société par actions simplifiée à associé unique au capital de 32 537 888 €, 318 919 065 RCS Evry, siège social : ZI, 12 avenue du Bois de l'Épine, CP 8500 Courcouronnes - 91008 Evry Cedex.



FARIZON SV COMBI ET SV MINIBUS



philosophie qui a présidé au développement du modèle : une architecture conçue dès l'origine pour la propulsion électrique, un espace intérieur optimisé et une approche destinée aux usages professionnels.

Le Farizon SV constitue aujourd'hui le cœur de la gamme de grands utilitaires électriques de la marque. Selon les versions, il propose jusqu'à 13 m³ de volume utile, une charge utile pouvant atteindre 1 290 kg, jusqu'à 384 km d'autonomie WLTP et une recharge rapide de 20 à 80% annoncée en 18 minutes.

INNOTRANS



ŠKODA 32TR (COPYRIGHT JA)

Škoda : un trolleybus pour l'Allemagne

L'industriel tchèque Škoda a rappelé sa longue expérience dans le trolleybus, initiée en 1936 avec le Škoda 1Tr. En 90 ans d'expérience, plus de 15 000 trolleybus ont été vendus pour les marchés européens et américains. Depuis 2004, les trolleybus sont produits à Plzeň. Un exemplaire du Škoda 32Tr pour la ville allemande d'Esslingen am Neckar était présenté. Dernier né de la gamme, ce trolleybus de 12 mètres de long combine une double alimentation par perche et via des batteries de type lithium-NMC développant 130 kWh. La motorisation électrique développe 160 kWh. L'autonomie permise est de 30 kilomètres. L'énergie électrique de freinage est récupérée pour alimenter les batteries.

À plancher bas intégral, le Škoda 32Tr peut transporter 70 voyageurs. Il offre les fonctionnalités usuelles : rampe d'accès PMR (Personnes à Mobilité Réduite), système d'information voyageurs et de comptage passagers, Wi-Fi ou encore sièges de configuration Intercity. Le choix du nombre de portes est laissé au client. Dans le cas d'Esslingen, deux portes sont présentes. Une version 18 mètres est disponible au catalogue. Les batteries développent 156 kWh, permettant d'alimenter deux moteurs de 160 kWh chacun. Leur capacité de transport est de 125 passagers. Quelque 10 unités 32Tr et 42 unités 33 Tr ont été acquises par Städtischer Verkehrsbetrieb Esslingen am Neckar (SVE), l'opérateur des transports publics d'Esslingen. Ce contrat représente le retour de Škoda sur le marché allemand du trolleybus.

DB Regio et Captron : ShowBus, un concept-bus pour Francfort

DB Regio Bus Mitte et Captron exposaient le second véhicule présenté à Innotrans. Il s'agit du « ShowBus - Driven by Innovation » développé depuis 2023 par traffiQ (société des transports de Francfort) et DB Regio Bus Mitte. Son objectif est de tester plusieurs innovations visant à améliorer le confort des voyageurs du réseau de Francfort. 10 partenaires sont impliqués dans le projet : MAN, OES, KesselsGranger, LG, MG, Lantal, Luminator Technology Group, Kiel, Captron et Heymann. Le ShowBus prend la forme d'un Lion's City de MAN de 12 mètres de long divisé en quatre zones, de l'avant vers l'arrière. La zone n°1 comprend des sièges allégés avec un revêtement ergonomique en maille 3D. Souples et lavables, ce type de siège garantit un confort d'assise optimal. La zone n°2 est composée de strapontins, permettant d'offrir davantage de capacité aux heures de pointe. La troisième zone offre des sièges privatifs haut de gamme, dotés de fonctions de chauffage, de refroidissement et de massage. À côté des sièges, des aires pour déposer ses appareils électroniques (ordinateurs/tablettes) sont prévues. La quatrième zone, située à la fin de l'autobus, est un espace lounge. L'aménagement intérieur a été conçu par Omnibus Elektronik & Service (OES) GmbH. L'information voyageurs, une priorité du ShowBus, est assurée au moyen d'écrans OLED fixés au plafond ou sur les vitres du bus. La mise en service du ShowBus devrait avoir lieu d'ici la fin de l'année 2026, à Francfort. L'investissement dans le projet est de 350 000 €, financé par traffiQ. Les retours des voyageurs seront étudiés avec grande attention, pour intégrer les innovations les plus appréciées dans les futurs appels d'offres menés par traffiQ.

*Le Sustainable Bus Award est un prix européen qui récompense la durabilité dans le secteur des autobus et des autocars. Son évaluation adopte une vision globale de la durabilité, incluant les performances du véhicule, la sécurité, le confort, l'impact environnemental et l'approche globale du constructeur en matière de transport durable.

Congrès FNTV 2026

**DOUBLE MIXTE
COLLECTIVITÉS - ENTREPRISES**

**SERVICE GAGNANT
POUR LA MOBILITÉ**



**STADE
ROLAND
GARROS**



TENNISEUM



À LOUER BUS ÉLECTRIQUES, SPACIEUX, LUMINEUX ET CONFORTABLES. IDÉAUX DE 22 À 52 PERSONNES.

LOCATION
TOUTES
DURÉES*



Louez votre minibus Karsan e-JEST ou midibus Karsan e-ATAK et passez à une mobilité 100% électrique, encore plus responsable, tout en maîtrisant vos coûts. Avec une **durée de location adaptée** à vos besoins, vous optimisez votre flotte et votre budget. **Un essai, un devis ?** 06 34 54 76 68 / commercial@hcigroupe.com

Prochain arrêt :

Journées

AGIR

6-8 oct - ANGERS

Stand 68A



e-JEST

*Offre valable suivant stock disponible

hcigroupe.com