

# «Il y aura un TGV toutes les deux heures entre Genève et Paris»

**TRANSPORT** La flotte de TGV Lyria reliant la France à la Suisse va être remplacée fin 2019. Les nouveaux trains à double étage vont doper la capacité vers Paris et jouiront d'une connexion wi-fi.

**NICOLAS PINGUELY**

*nicolas.pinguely@lematin dimanche.ch*

TGV Lyria a réagi. Déficitaire par le passé, l'entreprise franco-suisse a redressé la barre dans un marché ultracompetitif. La stratégie? Réduction de prix, offre étoffée et recentrage sur les trajets à destination de Paris. Cela s'est avéré payant. La firme a retrouvé les chiffres noirs l'année dernière et 5,2 millions de voyageurs ont utilisé ses services. Rencontre avec Andreas Bergmann, son directeur.

## Comment vont les affaires?

Elles évoluent de manière très positive. Le premier trimestre 2018 s'est révélé bénéficiaire. Il faut savoir que dans le transport, les trois premiers mois de l'année sont généralement les plus difficiles.

## Vous avez repris les rênes de TGV Lyria, dont la SNCF et les CFF se partagent les parts à hauteur de 75% et 25% respectivement, voici trois ans. Pourquoi un Suisse a-t-il été choisi à la tête de cette coentreprise?

Le conseil d'administration a cherché quelqu'un qui connaissait les cultures suisse et française, avec une capacité à accélérer le changement. Vous savez, j'ai été directeur chez Servair pendant neuf ans, une filiale d'Air France spécialisée dans le catering (*ndlr: fourniture des repas à bord*). Je connais les particularités sociales et la vitesse d'acceptation des réformes en France.

## Vous avez axé votre stratégie sur le renforcement des lignes sur Paris. Pourquoi?

En termes économiques, Paris a le même PIB que la Suisse et les besoins en transport sont nombreux entre notre pays et la capitale française: économique, académique, recherche et développement, familial.

## Qu'avez-vous concrètement mis en place?

Nous avons revu notre stratégie de réseau. Nous nous sommes concentrés sur les grandes villes, à savoir Paris et Marseille. Nous ne desservons plus, par exemple, Montpellier et Lille. Nous avons aussi augmenté la fréquence des trains, réduit les tarifs et étoffé notre offre avec la création d'une première classe «business». Avec cette der-



nière, la flexibilité est totale: garantie de siège sur toutes les fréquences de la journée, calme assuré et repas de qualité inclus dans le prix. C'est un produit simple pour des gens qui ont une vie compliquée.

## Vous avez réduit vos prix depuis 2015?

Oui, en moyenne de 7 à 8%.

## Comment avez-vous élaboré votre stratégie en arrivant en 2015?

Nous avons notamment travaillé avec l'EPFL, SMA Partner à Lausanne, ainsi qu'avec des sociologues. Ils m'ont confirmé que l'on pouvait tabler sur une croissance des besoins en mobilité entre la Suisse et Paris de l'ordre de 25% d'ici à 2025.

## Dès 2019, les lignes domestiques TGV seront ouvertes à la concurrence dans l'UE. Existe-t-il une place pour la concurrence entre Paris et la Suisse?

Ce serait arrogant de dire qu'il n'y a pas de place pour un concurrent. Mais je cherche avant tout à anticiper les besoins des clients plutôt que de baser ma stratégie sur l'arrivée de la concurrence.

## Vraiment?

Oui, je n'ai aucune volonté monopolistique. Je sais simplement que l'on est prêt et que le

client est juge. C'est lui qui décide en dernier ressort. En termes de prix notamment, deux tiers des billets transitent par un comparateur de prix.

## Vous parlez d'investir dans de nouvelles rames. Êtes-vous à bout touchant?

Je peux vous annoncer que nos 21 rames seront remplacées d'ici à décembre 2019 par des TGV à double étage. Cela a représenté un investissement de 600 millions de francs. Afin de disposer de ce nouveau matériel rapidement, nous avons choisi de racheter des rames déjà existantes, qui circulaient sur l'axe Paris-Strasbourg. Elles sont actuellement en train d'être totalement démontées pour être refaites à neuf.

## Qu'est-ce que cela représente en termes de capacité supplémentaire?

Cette quinzaine de trains nous permettra d'augmenter de 40% le nombre de places. Cela ne passera pas par une densification des sièges, car ces trains ont deux étages. Nous avons aussi développé un partenariat avec Orange, qui nous permettra d'offrir le wi-fi dès fin 2019.

## En matière d'horaire, qu'est-ce que cela va changer?

Le changement va être total. Nous allons passer à l'horaire cadencé, qui permet d'ancrer le train dans les habitudes. Il y aura un train toutes les deux heures entre Genève et Paris, et vice versa. Il n'y aura plus de trou de desserte comme c'est le cas aujourd'hui dans l'après-midi.

## Le train depuis la Suisse peut-il rester compétitif face aux bus ou aux vols low cost?

L'offre est complémentaire, mais je ne pense pas que nous soyons réellement en compétition pour ce qui est du transport routier. Nous sommes à peine 10 euros plus cher qu'un trajet en car sur Paris, alors que le gain de temps est énorme: 3 h 15 pour le TGV contre plus de 6 heures pour la route, sans compter les bouchons.

## Et de manière plus générale, le train est-il un compétiteur crédible face aux autres modes de transport?

Je n'ai aucun doute là-dessus. Je travaille avec des collègues qui sont majoritairement des *Millennials*, dont la moyenne d'âge est d'environ 30 ans. À l'heure du réchauffement climatique, prendre le train pour eux est un acte citoyen. Ils sont conscients que la planète est entrée dans l'ère anthropocène (*ndlr: caractérisée par l'influence majeure de l'homme sur le milieu terrestre*) et qu'il faut agir. Je note par ailleurs que le Pass InterRail permettant aux jeunes de voyager dans toute l'Europe vient de connaître sa meilleure année.

**Andreas Bergmann est à la tête de TGV Lyria depuis trois ans.** *Yvain Genevay*



**«Nous avons réduit nos tarifs de 7 à 8% en moyenne depuis 2015»**

Andreas Bergmann, directeur de TGV Lyria