



LABORATOIRE  
AMÉNAGEMENT  
ÉCONOMIE  
TRANSPORTS

TRANSPORT  
URBAN PLANNING  
ECONOMICS  
LABORATORY



## 15° séminaire francophone - WCTR 2016

10-15 Juillet 2016

### La compétition sur le marché dans la grande vitesse en Italie : une réforme ferroviaire majeure pour un jeu « gagnant-gagnant » ?

par Christian DESMARIS<sup>A,\*</sup>, Fabio CROCCOLO<sup>B</sup>, Alessia PATUELLI<sup>C</sup>

*a. Université de Lyon. Laboratoire Aménagement Economie Transports (LAET). ISH.  
14 Avenue Berthelot. 69 365 Lyon. Cedex 07. France.*

*b. Ministère des Infrastructures et des Transports. Direction Générale des affaires ferroviaires et maritimes. Viale dell'Arte 16, 00144 Rome. Italie.*

*c. Université de Pise. Département d'Economie et de Management. Via Cosimo Ridolfi 10, 56124 Pise. Italie.*

#### Résumé

L'Italie est aujourd'hui le seul pays européen à avoir ouvert son réseau ferroviaire à grande vitesse à la concurrence en « libre accès ». Cet article examine les raisons pour lesquelles ce « libre accès » est une initiative de marché majeure et met en lumière les enjeux et initiatives du régulateur ferroviaire italien a été confronté.

Les premiers résultats révèlent que la concurrence sur le marché peut être à la fois techniquement réalisable et socialement souhaitable sur une grande échelle, principalement en raison des effets positifs pour les passagers. Le rôle du régulateur est plus sur les décisions empiriques équilibrées et les décisions de la vie quotidienne que la doctrine économique ou juridique par le livre. Le niveau des redevances d'accès apparaît comme une variable stratégique pour élargir le champ d'entrée rentable.

Cependant, les résultats disponibles concernant cette toute nouvelle compétition n'offrent pas encore de réponse définitive et indiscutable à la question de l'équilibre économique des entreprises participant à cette compétition.

#### Mots clés

Marché ferroviaire, grande vitesse, concurrence sur le marché, compétition, régulation, libéralisation, Trenitalia, NTV, Italie, Europe.

---

\* Principal auteur et présentateur. Tel. : +33 (0) 472.726.441; fax: +33 (0) 437.283.801.  
Adresse e-mail : christian.desmaris@sciencespo-lyon.fr

La Commission européenne fait valoir que le renouveau ferroviaire contribue à atteindre l'objectif d'un système de transport durable (Commission européenne, 1996, 2011 ; Ponti et alii., 2013). La concurrence est censée être le meilleur moyen d'inverser la baisse de la compétitivité et de l'attractivité du transport ferroviaire. Pour le trafic de passagers à longue distance, le droit européen plaide en faveur d'une concurrence régulée, dite « sur le marché ». Mais, dans la pratique, peu de pays européens permettent la concurrence sur le marché et très peu de nouveaux compétiteurs ont décidé d'entrer dans ce marché. Les nouveaux arrivants sont dissuadés par le manque de rentabilité et par les avantages de l'opérateur historique, le plus grand opérateur du réseau, qui appartient encore souvent à l'État. Tous ces facteurs limitent les opérations « d'open access » à quelques niches bien particulières (Nash, 2008 ; Preston, 2012).

Un exemple de nouvel entrant existe pour autant en Italie depuis le printemps 2012, avec NTV (« Nuovo Trasporto Viaggiatori ») qui fait face à l'opérateur historique, compagnie d'Etat, Trenitalia. L'Italie est le seul pays européen à avoir ouvert la totalité de son réseau de chemin de fer à grande vitesse (GV) à la concurrence. Cette réforme s'est traduit par de considérables effets sur les habitudes de mobilité et avoir produit des résultats « gagnant-gagnant » sur l'ensemble du système ferroviaire italien. L'entrée d'un nouvel opérateur nous semble constituer une innovation de marché majeure dans la mesure où elle concerne la grande vitesse ferroviaire, le segment de transport de voyageurs le plus technologique et le plus rentable.

Notre recherche se fonde sur une revue de la littérature, à la fois académique et professionnelle, ainsi que sur les statistiques ferroviaires. Nous avons complété cette approche par des interviews d'acteurs, tant des deux compagnies italiennes que du régulateur sectoriel.

Notre analyse de cette étape importante de la réforme des chemins de fer italiens est structurée par les questions suivantes.

- (1) Dans quel contexte institutionnel initial cette innovation s'est-elle produite ?
- (2) Quelles sont les forces qui ont encouragé cette réforme et quels obstacles cette réforme a-t-elle dû surmonter ?
- (3) Quels sont les principaux impacts et les effets de cette réforme pour les consommateurs et le système de transport italien ?
- (4) Quels sont les facteurs critiques de succès et les défis en cours auxquels la réforme doit encore faire face ?
- (5) Quelles sont les principales leçons que nous pouvons tirer de cette étude de cas utiles pour d'autres pays et pour l'écriture de la législation européenne ?

## **1. L'arrière plan de la réforme ferroviaire italienne : un cadre institutionnel réorienté précocement en faveur de la concurrence**

L'arrivée d'un nouveau concurrent dans la grande vitesse en Italie est une étape importante dans la réforme des chemins de fer italiens - et même pour l'ensemble du transport public européen. Elle s'est produite dans un cadre institutionnel déjà préparé à la concurrence ferroviaire et très proche du modèle promu par la Commission européenne.

La réforme ferroviaire a commencé tôt en Italie. À la fin des années 1980, le gouvernement s'est forgé la conviction que les chemins de fer italiens devaient être restructurés en profondeur pour augmenter à la fois leur efficacité et leur efficacité. Un programme de réforme a été entrepris en grande proximité avec l'esprit de la réforme des chemins de fer proposée par l'Union européenne. La première étape a été la création d'une entreprise ferroviaire indépendante du ministère des Transports, Ferrovie dello Stato (FS). Cette dernière a pris en 1992 le statut de société anonyme, compagnie entièrement publique; elle a été rebaptisée depuis Ferrovie dello Stato Italiane (FSI).

Pressée de retrouver un équilibre économique et financier, FSI a réussi à surmonter ce défi par une combinaison de mesures : mieux maîtriser ses coûts et augmenter les tarifs des passagers. La main-d'œuvre a été très sensiblement réduite, de plus de 65 %, passant de plus de 220 000 en 1980 à environ 72 000 en 2012. Cet ajustement a été beaucoup plus radical que dans la plupart des autres pays européens.

Cherchant à se conformer à la nouvelle législation européenne des chemins de fer, en 1997-1999, le gouvernement italien (via le décret du Président 277/1998) a décidé de séparer les compétences de FS, suivant un schéma vertical. La gestion des services de transport a été transférée à Trenitalia, tandis que la gestion du réseau a été affectée au gestionnaire de l'infrastructure, Rete Ferroviaria Italiana (RFI). Ces deux entités, Trenitalia et RFI sont toujours détenues à 100 % par FS – et au final par l'Etat.

La réglementation italienne a été précocement sensible aux évolutions de la doctrine européenne en faveur de la concurrence ferroviaire. L'UE exige que pour les trains de marchandises et de voyageurs longue distance, la concurrence entre les entreprises ferroviaires soit la règle et que les subventions publiques ne puissent être admises que dans des cas bien spécifiques. En Italie, « l'open access » est devenue légalement possible depuis 2001 (loi 388/2000), bien avant que cela ne soit obligatoire en vertu du droit européen. La libéralisation du marché du fret a entraîné une redistribution des parts de marché, avec dernièrement 30 % environ pour les nouveaux arrivants, et davantage encore sur certains corridors internationaux (40 % dans Brenner itinéraire).

Le secteur ferroviaire italien a, au moins théoriquement, libéralisé son marché ferroviaire, tout comme l'Allemagne, la Grande-Bretagne et la Suède, et bien avant les délais fixés par l'Union européenne. Néanmoins, dans la pratique, plusieurs obstacles demeurent. Pour le trafic de passagers, la part des nouveaux entrants était négligeable jusqu'à l'arrivée de NTV (Senn et Cini, 2011).

Bien que le processus de libéralisation des chemins de fer en Italie ait été l'un des premiers en Europe, paradoxalement la réglementation ferroviaire a été pendant longtemps de la seule responsabilité du gouvernement (Senn et Cini, 2011). Suite à la prescription européenne (directive 14/2001), un bureau du ministère des Transports, appelé Ufficio per la Regolazione dei Servizi Ferroviari (URSF), a joué le rôle d'organe de régulation (Stanta, 2013) du 11 Août 2004 au 14 Janvier 2014.

Le régulateur ferroviaire italien a été rendu indépendant du gouvernement grâce à la création de l'ART (Autorité de régulation des transports), le 17 septembre 2013, par le décret-loi du 6 décembre 2011 so. 201. (devenue opérationnelle le 15 janvier 2014). Cette nouvelle architecture ferroviaire, plus conforme à un marché dérégulé, est très récente, par comparaison avec les autres grands pays européens.

## **2. Les motivations en faveur de la réforme et les pressions contre**

L'ouverture de la compétition sur le marché de la grande vitesse en Italie a eu lieu dans un contexte doublement défavorable, une situation macroéconomique européenne pénalisée par la crise et une tendance à la baisse de la demande ferroviaire en Italie.

Le nouveau compétiteur s'est également trouvé confronté à des barrières à l'entrée non négligeables et à un risque de comportement non-coopératif de l'opérateur historique. Face à ces aspects pénalisants, les actionnaires du nouvel opérateur ont opté pour une stratégie ambitieuse d'investissement et pour un modèle économique ferroviaire innovant.

## **21. Un environnement macroéconomique européen défavorable et une demande de chemin de fer italienne déclinante**

De tous les grands pays européens, l'Italie est celui pour lequel le marché du transport ferroviaire de passagers est le moins dynamique. Cela est le cas depuis les années 1990, et l'était encore lors de l'entrée de NTV en 2012. L'offre et de la demande de services de chemin de fer de l'opérateur historique ont tous deux été généralement lente (FSI, 2014, 2010) (tableau 1).

Table 1. Les performances des compagnies ferroviaires européennes

	Offre 2010 en Train- kilomètre (Million) (a)	Variation depuis 1995	Trafic 2010 en Passenger- kilomètre (Milliard) (b)	Variation depuis 1995
SNCF (France)	395,9	28,6 %	84,9	53,4 %
DB (Germany)	674,9	5,4 %	77,2	27,6 %
FS (Italy)	265,9	3,8 %	43,3	-1,2 %
ATOC (UK)	507,4	36,3 %	53,3	77,7 %
RENFE (Spain)	156,5	29,2 %	21,0	37,0 %
SBB (Swiss)	136,0	50,5 %	16,9	44,0 %

Source : Nos calculs, à partir de l'UIC. (a) Les trains de voyageurs, Tableau 41. (b) Trafic national et international, Tableau 51.

La faible croissance de l'offre de services de transport ferroviaire de passagers en Italie s'explique par deux facteurs. Tout d'abord, les autorités provinciales et régionales n'ont pas augmenté l'offre sur leur territoire (Santa, 2013). Par ailleurs, l'État a réduit l'offre ferroviaire longue distance, en partie parce que la libéralisation du marché de l'autobus a rendu moins nécessaire ce service ferroviaire. Quant aux opérateurs, le faible niveau de subventionnement du trafic régional (un des plus bas en Europe (Cesarini, 2013) laisse peu de place pour investir dans le renouvellement ou l'extension de capacité du matériel roulant.

Une partie de l'atonie de cette demande de chemin de fer est également due à la gravité de la crise économique, dont les effets sont particulièrement marqués en Italie : le volume total de passagers-kilomètres a diminué, passant de 50,2 milliards en 2006 à 44,6 milliards en 2012 (une réduction de 11,1 %). Par comparaison, en France, la baisse n'a été que de -0,8 %, en Espagne -2,8 %, et en Grèce, de -54,1 %, pays européen le plus touché par la crise.

La crise économique n'est cependant pas la seule raison de cette faiblesse de la demande ferroviaire en Italie. Les raisons sont avant tout d'ordre structurel. Ainsi, si le nombre de passagers-kilomètres en Italie a légèrement augmenté au cours des années 1990, il est resté stable de 1999 à 2006, à environ 49 milliards par an, stabilité que l'on n'observe nulle part ailleurs en Europe (UIC, 2013).

Historiquement, l'attractivité du rail en Italie est faible. La part modale du transport ferroviaire de voyageurs est dans la moyenne basse de l'Union européenne, avec 6,1 % des passagers-kilomètres en 2012 (CE, 2014), contre 7,7 % en moyenne dans l'UE15 (9,3 % en France, 8,4 % en Allemagne et 8,0 % au Royaume-Uni).

C'est dans ce contexte ferroviaire, a priori, peu favorable que NTV a décidé d'ouvrir la compétition sur le segment de la grande vitesse. La partie suivante se propose d'éclairer et de comprendre cette décision.

## **22. NTV : un entrepreneuriat ambitieux et un modèle économique innovant**

NTV a été créé en décembre 2006 par plusieurs entrepreneurs privés italiens, Luca di Montezemolo, Diego Della Valle, Gianni Punzo et Giuseppe Sciarone. Un peu plus tard, l'opérateur historique national français, la SNCF, est entré au capital de NTV comme « partenaire technique »,

sans aucune implication dans la gestion, avec 20 % des actions. Le lancement commercial de NTV a eu lieu en avril 2012 (Baron et Ciry, 2012).

Les objectifs initiaux de NTV se voulaient ambitieux : acquérir 20-25 % de parts de marché à l'horizon 2014-2015 ; être à l'équilibre financier d'ici 2014 et ouvrir, dans une deuxième étape, de nouvelles liaisons à destination de Bologne, Padoue, Venise et Turin (Sia Conseil, 2012). La stratégie de NTV est fondée sur plusieurs principes : un investissement massif en mesure d'apporter un choc d'offre dans le marché ferroviaire italien ; une offre radicalement moderne basée sur des services différenciés et un modèle d'entreprise ferroviaire unique en Italie.

NTV a d'emblée affiché un choix ambitieux et de long terme, en optant pour un investissement initial massif qui vise à porter un choc d'offre. À cette fin, NTV a investi plus d'un milliard d'euros, dont 628 millions d'euros dans l'achat de 25 rames AGV et 90 millions d'euros sur le site de maintenance à Nola, près de Naples (Sciarrone, 2014 ; Stanta, 2013). Pour accompagner son démarrage, NTV a également créé environ un millier d'emplois directs et presque autant d'emplois indirects (Santa, 2013).

NTV s'est voulu proposer une offre de transport basée sur une gamme de services innovants. Ainsi, Italo (le nom de la marque de NTV) propose trois environnements ou classes de voyage, comme dans les avions : Smart (économique), Prima (Business) et Club (First Class). Club est équipé d'écrans vidéo individuels permettant de regarder la télévision et aussi salles de réunion équipées. Smart offre une variante Cinéma pour regarder des films en haute définition. Italo propose une connexion Wi-Fi gratuite pour tous, un distributeur automatique de nourriture (ou service de repas froid dans Prima et Club). L'affichage des informations de bord remplace les messages sonores afin de préserver la tranquillité des voyageurs. Un système de sécurité par vidéosurveillance et des espaces bagages sécurisés sont également proposés.

L'innovation fondamentale proposée par NTV réside dans son modèle d'affaires (Sia Conseil, 2012). La structure des coûts de la NTV est inspirée de celle des compagnies aériennes « low cost ». Les coûts fixes sont réduits au minimum, avec une distribution majoritairement numérique. Les clients peuvent acheter des billets directement à bord ou avec les terminaux installés dans les gares principales, mais pas dans les autres gares du réseau. Le système de tarification est basé sur la « yield management », comme en France (grâce à l'expertise du partenaire SNCF). De nombreuses tâches sont sous-traitées : la maintenance du matériel roulant, la restauration, la sécurité et le centre d'appels. L'objectif de ces choix vise clairement à réduire les coûts de production afin d'abaisser le point de la rentabilité par rapport à l'opérateur historique. En outre, la gestion du personnel de NTV a introduit un modèle de rémunération dit « incitatif ». La part des incitations individuelles et collectives dans la rémunération est élevée, en vertu d'un accord d'entreprise dérogeant au droit national. Il en résulte un niveau salarial avantageux, supérieur de 25 % à la norme du secteur, grâce au système de primes individuelles et collectives. Il y a aussi un accord sur le partage des bénéfices éventuels de la firme.

Au total, le pari de NTV est de chercher à se positionner dans le segment de la GV en offrant une palette de services à bord au moindre prix.

### **23. Les barrières à l'entrée et le risque de jeu non-coopératif de l'opérateur historique**

L'industrie ferroviaire, en raison de sa nature très spécifique, avec des coûts sous-additifs, est caractérisée par de nombreux obstacles à l'entrée et la sortie (Nash et Preston, 1992). La concurrence est d'autant plus aisée que les barrières à l'entrée et à la sortie du marché peuvent être réduites, ce qui nécessite une réduction des coûts dits irrécupérables (Preston, 2012).

La littérature économique académique décrit les diverses barrières à l'entrée présentes sur le marché ferroviaire, distinguant les barrières matérielles et immatérielles, qui constituent de sérieux obstacles à une concurrence loyale. Le principal obstacle matériel à l'entrée réside dans les obstacles

s'opposant à un accès équitable et non discriminatoire à l'infrastructure de réseau, mais aussi à l'obtention du matériel roulant – réduite par le faible développement de marchés de l'occasion. Les dépenses obligatoires pour avoir accès aux terminaux, aux dépôts, aux installations d'entretien et aux points de vente sont également des coûts irrécupérables préjudiciables. L'accès aux installations de vente au détail, aux systèmes d'information, de billetterie et de réservation peut aussi être problématique.

Concernant la nouvelle concurrence ferroviaire en Italie sur le segment GV, plusieurs auteurs et certains journaux ont souligné les divers obstacles pratiques que NTV a dû affronter et surmonter pour réussir son entrée.

Certains suggèrent qu'il y aurait eu discrimination contre NTV concernant des créneaux horaires et des accès aux gares, alléguant du fait que NTV ne prévoyait pas de service dans plusieurs gares principales, contrairement à Trenitalia (Bergantino et al.). Par exemple, à Milan, NTV dessert Milan Porta Garibaldi et Milan Rogoredo, mais pas Milan Centrale. Cela pourrait aussi être une stratégie délibérée par NTV pour éviter d'entrer au cœur de la ville, où les vitesses sont réduites, ou encore le résultat du lobbying de Trenitalia auprès de FSI ? Il est difficile de trancher. De même, le manque initial de distributeurs automatiques de billets dans les gares, pouvait également être la conséquence de barrière à l'entrée, mais NTV l'avait également présenté comme un élément positif d'une offre commerciale se voulant entièrement numérique.

Entrer dans un marché ferroviaire prend toujours du temps, même beaucoup de temps. NTV a dû attendre un an pour obtenir sa licence ferroviaire du ministère des Transports. Il lui a fallu encore plus de temps pour l'autorisation d'exploiter les nouveaux trains de l'Agence nationale italienne pour la sécurité ferroviaire (ANSF), obtenue en mars 2012, après trois années d'examen du dossier (Stanta, 2013).

Une chose est sûre : NTV a cherché à donner une publicité et à faire sanctionner ses entraves en allant devant l'Autorité Antitrust à plusieurs reprises (Stanta, 2013). L'Autorité de la concurrence a publié plusieurs rapports afin de clarifier les questions d'accès à l'infrastructure et a diligenté une enquête approfondie pour vérifier si RFI et Trenitalia avaient abusé de leurs pouvoirs pour rendre le démarrage d'Italo plus lent et plus difficile. L'Autorité n'a trouvé aucune preuve d'abus de position dominante de la part de l'opérateur historique.

### **3. Les principaux résultats de la réforme ferroviaire italienne**

L'arrivée de NTV a produit de puissants effets tant sur la concurrence intra-modale (à l'intérieur du secteur ferroviaire) que sur la concurrence intermodale (avec les autres moyens de transport, tels que l'air et la voiture). Nous pouvons également observer des effets positifs sur l'ensemble du système ferroviaire italien.

#### **3.1. Un choc d'offre considérable au profit des consommateurs**

Comme suggéré par la théorie, la concurrence dans la grande vitesse ferroviaire en Italie a produit un triple effet concurrentiel : davantage de capacité, de fréquence et de connexions, mais aussi des prix plus bas et de meilleurs services au profit des consommateurs.

Tout d'abord, l'entrée de NTV a produit des effets positifs considérables pour le secteur ferroviaire dans son ensemble, augmentant significativement l'offre globale de trains à grande vitesse. L'offre de grande vitesse a constamment augmenté depuis 2009, lorsque l'opérateur public de l'Etat a commencé à exécuter des services à grande vitesse sur les lignes nouvellement aménagées, et ce, avant même la concurrence sur le marché. Italo a fourni une autre occasion d'augmentation substantielle de l'offre de grande vitesse : le service commercial d'Italo a été construit à partir de 50 services par jour, à la fréquence horaire entre Milan et Rome, et avec une fréquence bi-horaire entre Rome et Venise, avec 6 liaisons directes entre Rome et Milan, desservant de 9 villes et 12 gares, pour

un volume de 12 millions de train-kilomètres annuel (Santa, 2013). Depuis Décembre 2013, NTV a aussi ouvert de nouvelles liaisons dans le couloir Adriatique, pour relier Ancône à Milano et Torino, rentrant en concurrence avec Trenitalia sur ces routes (Bergantino, 2015).

Prenant pour base l'année 2012, l'offre grande vitesse de NTV ajoute 45 % à l'offre existante proposée par Trenitalia sur l'axe Turin-Milan-Rome-Naples (Cascetta et Coppola, 2013). Plus précisément, alors que Trenitalia proposait 89 services quotidiens sur cet axe en 2012, NTV s'est introduit en offrant 38 services. Par comparaison, en France, sur l'axe TGV majeur Paris-Lyon, la SNCF ne propose que 44 services quotidiens, pour la plupart en fréquence horaire (hors desserte de Saint-Exupéry). Cette stratégie de NTV nous semble fondée d'un point de vue théorique, car elle devrait lui permettre de bénéficier des économies potentielles de densité et de réseau (Preston, 2012).

Alors que le concurrent NTV s'introduisait sur les itinéraires à grande vitesse italiens les plus denses, l'opérateur historique n'a pas réduit son offre. Les services de grande vitesse de Trenitalia (le «Frecce») ont continué à augmenter (ART, 2015). En conséquence, l'entrée de NTV sur le marché GV a produit une augmentation de l'offre dans de nombreux couloirs (Cascetta et Coppola, 2014), tout en desservant également de nouvelles stations à Rome et des stations secondaires à Milan. Certains auteurs ont cherché à mesurer la croissance de l'offre sur les principaux corridors de grande vitesse italiens : dans le corridor Milan-Rome, le surcroît d'offre entre 2009/2010 et 2013 est estimé à 56,5 % (si l'on tient compte des deux opérateurs).

Deuxièmement, la concurrence HSR a produit un effet important sur la structure des prix et sur l'offre de services à bord (Bergantino et *al.*, 2015 ; Cascetta et Coppola, 2013 ; Mazzola, 2014). Les prix ont commencé à diminuer peu après l'entrée du nouveau concurrent. Une enquête sur les prix montre que des effets se sont fait ressentir dès les premiers mois de compétition (juin-août 2012). Des recherches récentes (Cascetta et Coppola, 2014) ont estimé une réduction du prix par passager d'environ 30% en moyenne, juste entre 2011 et 2012. La raison principale est la nouvelle structure de prix et la disponibilité d'offres promotionnelles qui ont également élargi les écarts tarifaires, avec un effet similaire à celui observé suite à l'introduction de vols « low-cost » sur le marché de l'aérien.

Troisièmement, la concurrence a également eu des effets positifs sur la qualité et la variété des services. Les services auxiliaires ont été améliorés ou proposés (comme le Wifi ou un divertissement dans la classe "Cinéma"...). L'avantage concurrentiel semble d'abord reposer sur la satisfaction de la clientèle basée sur une offre segmentée entre différents niveaux de services et sur une fréquence très élevée (par comparaison avec la France).

En conclusion, l'entrée du nouveau concurrent a contribué à une augmentation du surplus des consommateurs, par une plus grande capacité, plus de fréquence, des prix plus bas et davantage de gares desservies et connectées au réseau grande vitesse. Cette compétition a également affecté la concurrence intermodale.

### **32. Une concurrence intermodale profondément modifiée dans un contexte de crise de la mobilité**

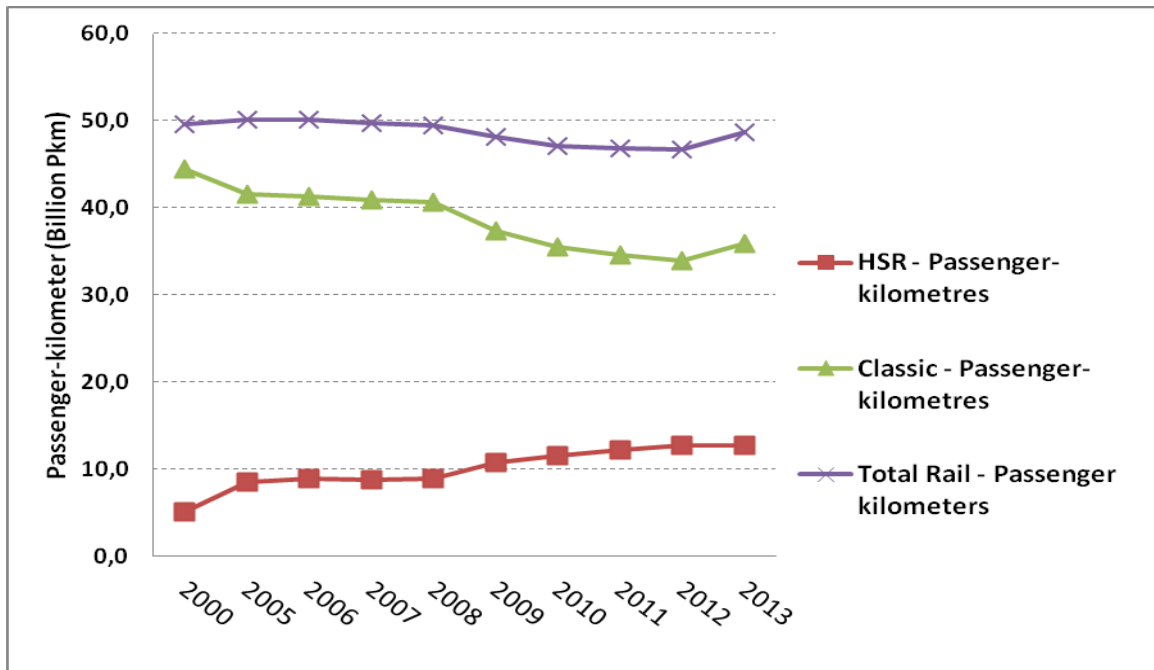
Le développement du réseau GV et l'entrée de NTV ont contribué à modifier sensiblement la concurrence intermodale en Italie. La part modale de la GV a augmenté, et tout particulièrement sur les grands corridors, ce qui a une forte incidence sur l'ensemble des comportements de mobilité en Italie. Mais pour l'instant, l'impact de l'essor de la GV sur la part modale du rail dans le trafic national de voyageurs reste (encore) modeste.

La demande de GV en Italie s'inscrit dans trend croissant, avec un point d'inflexion majeure en 2009 – qui correspond à l'achèvement du réseau dans sa configuration actuelle. Le nombre de passagers-kilomètre est passé de 8,9 millions en 2008 à 10,8 millions en 2009, pour atteindre 12,8 millions en 2012 – figure 1. Cet essor du trafic GV représente environ 4 millions de passagers-kilomètre en plus en 4 ans ou une augmentation de l'ordre de 44 % (stabilité en 2013). L'explosion de la demande de GV, dans un contexte d'introduction de la concurrence sur le marché, démontre la

capacité de rail à rivaliser avec succès avec de l'air et la route. Ce fait est d'autant plus remarquable que la crise économique a eu tendance à conduire faire réduire ou au mieux stagner la mobilité en Italie (ART, 2015 ; EC, 2015).

Simultanément à l'essor des trains à GV, la demande sur les lignes classiques adressée à Trenitalia a sensiblement chuté, le premier compensant globalement les pertes du second. Mais, et le fait mérite par sa singularité d'être relevé, la montée de la GV n'a pas (encore) réussi en Italie, à augmenter sensiblement le trafic total de passagers, contrairement à la plupart des autres pays européens. Le nombre de passagers-kilomètre était en 2013 de 48,7 millions, loin de son dernier maximum en 2006, avec 50,2 millions (EC, 2015).

Figure 1. Les segments du marché du transport ferroviaire de voyageurs en Italie

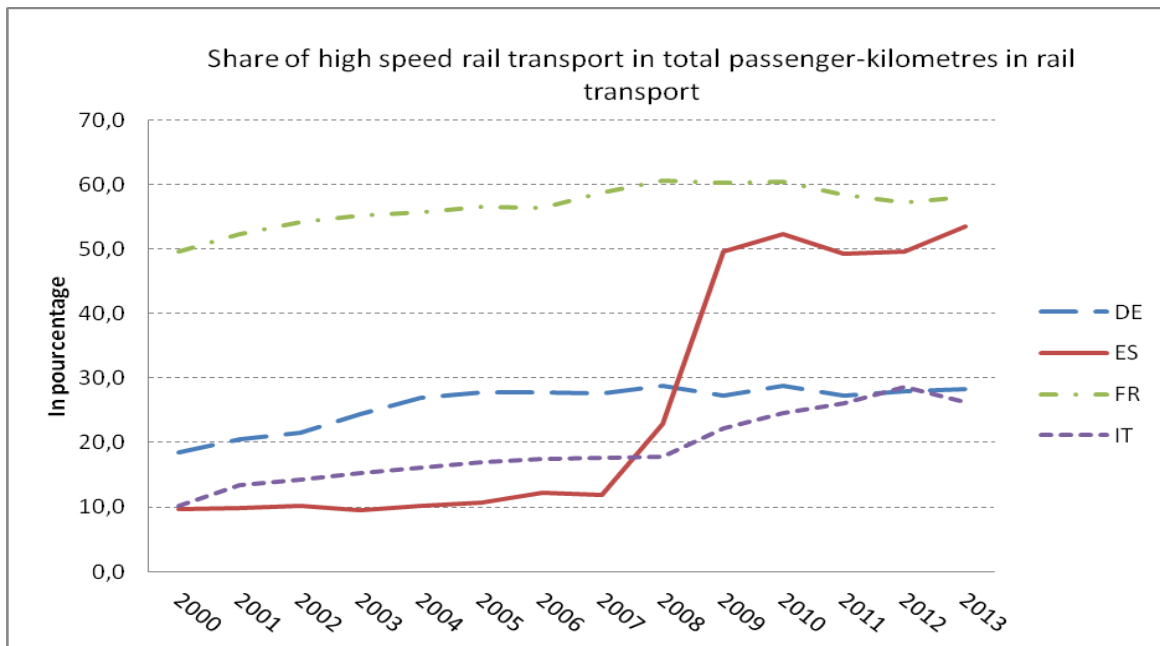


Source : Adapté d'après EC (2015). EU Transport in figures 2015.

En conséquence de la progression du trafic grande vitesse et de la stagnation du trafic ferroviaire total de voyageurs en Italie, la part de la GV dans le transport total ferroviaire italien a connu une progression significative. En 10 ans, la part de la grande vitesse dans l'ensemble du trafic ferroviaire a presque doublé, passant de 14,4 % à 28,7 % (figure 2).



Figure 2. La croissance du trafic grande vitesse en Italie



Source : Adapté EC (2015). Transport in figures 2015.

Néanmoins, avec une faible progression totale du rail, dans un contexte global de réduction de la mobilité, la part modale du rail s’améliore dernièrement légèrement : de 5,5 % en 2009 et 2010, elle est passée à 5,7 % en 2011 et à 6,4 % en 2012 – pour redescendre à 6,3 % en 2013.

Par contre, sur certains segments, à fort trafic de voyageurs, la GV a su modifier en profondeur la distribution modale au profit du rail. C’est le cas en particulier dans le couloir Milan-Rome (Bergantino et al., 2015). Les statistiques montrent l’impact de l’introduction de la GV. De 2008 à 2014, la part modale du ferroviaire a considérablement augmenté, passant de 36 % à 65 %, l’année 2009 marquant un véritable point d’inflexion. Le nombre de passagers-kilomètre à bord des avions s’est réduit de moitié (de 50 % à 24 %) et ceux utilisant la voiture dans une moindre mesure, se réduisant de 14 % à 11 %. Ces tendances avaient commencé avant l’arrivée de la compétition, et l’arrivée de la NTV en 2012 les a prolongées.

L’extension de la GV a également induit des changements dans le système de mobilité en Italie, allant au-delà du choix modal. À long terme, la demande de GV est également liée aux choix de vie des voyageurs (Croccolo et Violi, 2013). La GV a élargi la zone des possibilités de déplacements quotidiens, en comparaison avec le passé. Une fréquence plus élevée et des connexions entre les centres des plus grandes villes italiennes, couplées à une baisse des prix - conséquence de la concurrence -, peuvent conduire à augmenter l’attrait des déplacements en GV. La grande vitesse ferroviaire est capable de créer de nouvelles possibilités pour les voyages domicile-travail, et plus globalement pour tous les déplacements professionnels dans le cadre d’une journée. Le développement de l’offre GV contribue à la création de « macro-zone résidentielle » et par suite à une intégration régionale accrue. C’est une des raisons pour laquelle le réseau ferroviaire GV et les trains classiques en Italie ont été surnommés « le métro de l’Italie ».

### **33. Un jeu «gagnant-gagnant» : des effets positifs pour l’ensemble du système ferroviaire italien ?**

Certains ont fait valoir que l’introduction de la concurrence dans la GV a délivré des effets positifs sur le système ferroviaire dans son ensemble (Croccolo et Violi, 2013). Il y a au moins deux observations à l’appui de cette proposition, la première concerne Trenitalia et la seconde RFI.

Trenitalia continue d'obtenir de bons résultats commerciaux et financiers, même après deux années de pleine concurrence dans la GV. Deux faits doivent être soulignés. Le premier fait : la part de marché de Trenitalia sur la GV reste largement dominante, avec environ 80 % (contre 20 % pour NTV) (tableau 4, ci-dessous). Le second fait : l'arrivée de la concurrence s'est accompagnée d'une augmentation du marché total de la GV et n'a pas réduit la demande adressée à l'opérateur historique.

Les rapports financiers de Trenitalia attestent d'une croissance de ses revenus globaux, comprenant le trafic GV, le transport de voyageurs conventionnel et le fret (tableau 2). Cette croissance est notamment due à l'augmentation du nombre de passagers de la GV, même si le chiffre d'affaires par passager a diminué en raison de la concurrence. Toutefois, il est impossible de faire une analyse en profondeur de la situation financière de Trenitalia, car ses rapports ne ventilent ni ses revenus ni ses coûts par segment de marché. De plus, l'analyse de la situation de Trenitalia est rendue particulièrement complexe du fait de l'impact négatif de la crise économique sur les trafics, de fret et de voyageurs. Les données agrégées montrent que la société a réduit considérablement ses coûts d'exploitation au cours des dernières années, alors que ses revenus d'exploitation sont stables.

Selon A. Mazzola (Interview, 2015), la compétition a été très utile pour la direction de Trenitalia, incitant les syndicats à accepter un accord d'entreprise en faveur d'une plus grande polyvalence, d'une augmentation du temps de travail et par conséquent, d'une hausse de la productivité. La société affiche des bénéfices d'exploitation de plus en plus positifs pour chacune des années considérées dans notre analyse (tableau 2). Ce dernier résultat fait de Trenitalia l'une des compagnies de chemins de fer les plus rentables en Europe (Mazzola, 2014).

Table 2. Trenitalia : Performances économiques et financières

Millions d'euros	2007	2009	2011	2012	2013	2014	Variation 2014/2007	Variation depuis 2007 en %
Revenus opérationnels	5 521	5 638	5 708	5 498	5 498	5 577	56	1,0
Coûts opérationnels	5 281	4 656	4 317	4 148	4 113	4 121	-1 160	-22,0
<b>Profit opérationnel (EBITDA)</b>	<b>240</b>	<b>982</b>	<b>1 391</b>	<b>1 350</b>	<b>1 385</b>	<b>1 456</b>	1 216	506,6

Source : Trenitalia, Rapports financiers.

Deuxièmement, nous observons que la compétition sur le marché dans la GV a produit aussi des effets positifs sur le gestionnaire de l'infrastructure, RFI. Bergantino et al. (2015) font état d'une plus grande utilisation du réseau. En conséquence, nous suggérons qu'avec la réforme du marché de la GV, RFI a bénéficié d'une augmentation des redevances d'accès GV (recettes de péage). L'état financier RFI confirme cette hypothèse, bien que les péages perçus au titre de la GV et des lignes classiques ne soient pas identifiés séparément (tableau 3).

Tableau 3. RFI : Evolution des recettes - chiffre d'affaires et subventions perçues (milliers d'euros)

Millions d'euros	2009	2011	2012	2013	2014	Variation 2014/2009	Variation depuis 2009 en %
Subventions publiques	849,3	975,4	1 110,4	1 050,4	975,6	126,3	14,9
Péages	903,1	969,5	1 028,6	1 103,2	1 051,2	148,1	16,4
Traction électrique	77,0	79,0	75,0	76,0	93,4	16,4	21,3
services de ferries	31,8	22,3	20,5	18,1	18,0	-13,8	-43,4
<b>Recettes totales</b>	<b>1 861,2</b>	<b>2 046,2</b>	<b>2 234,5</b>	<b>2 247,7</b>	<b>2 138,1</b>	<b>276,9</b>	<b>14,9</b>

Source : Adaptés d'après RFI, Rapports financiers, 2010-2014.

Nous remarquons une augmentation des recettes totales de péages de 148 millions d'euros (+ 16,4 %) sur la période 2009-2014. En 2014, les redevances de péage ont légèrement diminué, probablement à cause du décret ministériel n.330 (10 Septembre 2013), qui a réduit de 15 % les droits dus à RFI au titre des trains à GV. Nous ne connaissons pas encore l'impact de la dernière décision de l'ART 70/2014 qui a réduit de manière significative les péages de la GV. Les faits ci-dessus suggèrent que des volumes de trafic plus élevés sur le réseau GV pourraient être en mesure de compenser la baisse des prix des péages.

Plus généralement, comme suggéré par Croccolo et Violi (2013), les investissements dans la grande vitesse ferroviaire ont également eu d'importantes répercussions sur le réseau conventionnel. Ils permettent de libérer des sections sur les lignes classiques qui sont utilisables pour le transport de voyageurs ou de marchandises. Gagner en vitesse présente aussi un effet automatique de libération de capacité sur le réseau ; plus de circulations sont possibles dans le même espace de temps. De plus, le déploiement du réseau a été accompagné par des investissements importants dans les gares et les centres urbains, un domaine dans lequel l'Italie est leader mondial, notamment en raison des difficultés de franchissement des villes importantes au regard du patrimoine historique et culturel. Si les investissements dans la création de lignes nouvelles ou dans leur réaménagement pèsent lourdement sur les contribuables italiens, ils devraient probablement être évalués à la lumière des avantages pour la communauté dans son ensemble ; avantages qui semblent être importants comme suggéré par Bergantino et al. (2015).

#### 4. Les facteurs essentiels de la réussite de la réforme et les risques principaux de défaillance

Les résultats positifs de la réforme italienne instaurant une compétition sur le marché dans la GV est le résultat d'une combinaison de facteurs contextuels positifs, certains physiques d'autres institutionnels. Suggérons aussi, que cette compétition nouvellement introduite ne fournit pas encore une preuve forte et indéniable que les gains observés seront maintenus, même dans le contexte italien.

##### 4.1. Des facteurs physiques favorables

Le lancement de l'offre de la grande vitesse ferroviaire par NTV reflète une décision, au final, « opportuniste » visant à tirer profit de plusieurs facteurs objectifs favorables.

Tout d'abord, la géographie et les caractéristiques démographiques italiennes offrent des opportunités fortes à la GV. La plupart des activités en Italie sont concentrées dans le nord du pays. La majorité des villes sont séparées par des distances de 150 à 250 kilomètres, ce qui rend la GV particulièrement concurrentielle vis-à-vis du transport aérien et de la voiture (du fait notamment

aussi des problèmes de congestion à l'approche des villes) (Cascetta et Coppola, 2013). Vickerman (1997) soulignait que pour des distances comprises entre 200 et 600 kilomètres, la GV dispose d'un net avantage sur le transport aérien. Le couloir entre Milan et Rome (les deux des villes les plus peuplées d'Italie), séparés par un peu plus de 500 km, illustre parfaitement cette configuration théorique. Nash (2015) signale combien la possibilité de desservir un volume important de population, par exemple par un chaînage de grandes villes, est cruciale pour le succès de la GV.

Deuxièmement, les gouvernements italiens successifs ont amplement investi dans le réseau national de grande vitesse ferroviaire – ayant dépensé environ 50 milliards d'euros à ce jour. La mise à disposition et l'ouverture de ce réseau ont – sans le vouloir nécessairement - rendu la compétition possible. Dans toutes les industries de réseau, la qualité de l'infrastructure et les facilités d'accès au réseau constituent les principales conditions nécessaires pour une concurrence durable et rentable. Le maillage du réseau ferroviaire à grande vitesse italien a été finalisé au cours de la période 2006-2009 (figure 2). Le premier segment, le « Direttissima », a été partiellement ouvert en 1977, reliant Rome à Città Della Pieve (Italie centrale), mais la route entre Rome et Florence (257 kilomètres) n'a été achevée qu'en 1992. À la fin des années 2000, plusieurs nouvelles lignes ont été successivement mises en service : Roma-Naples et Turin-Novara (2006), Milan-Bologne (2008) et en 2009, Novara-Milan, Florence-Bologne et Naples-Salerno (UIC, 2014). D'autres extensions de ligne sont prévues ou programmées, y compris Milan-Venise (245 km), et devraient ouvrir aux alentours de 2020. Le cœur du réseau de GV (ou TAV « Treno Alta Velocità ») formera ainsi un T, s'étendant du nord au sud de la péninsule. Il reliera Turin à Salerne-Venise, avec l'axe Milan-Rome comme couloir principal. La majeure partie du réseau à grande vitesse italien peut désormais soutenir une vitesse maximale de 300 km / h. Il sera probablement bientôt améliorée jusqu'à 350 km / h.

NTV aura ainsi pu bénéficier d'entrée d'un réseau à grande vitesse quasi-complet, de 923 kilomètres. Sachant que le réseau ferroviaire desservi par les trains à grande vitesse est encore plus étendu, du fait que les trains à grande vitesse circulent également sur le réseau ferroviaire conventionnel, à des vitesses plus faibles, afin de maximiser l'effet de réseau.

Figure 2. Le réseau ferroviaire italien à grande vitesse



Source : Mazzola (2014), FSI. Transforum Meeting.

En troisième lieu, à la fin des années 2000, l'offre GV de Trenitalia est encore un limitée. En 2011, la part de la GV dans le total du transport ferroviaire de voyageurs, exprimé en passagers-kilomètres, était de 26,2 % en Italie. Cela est bien peu en comparaison avec ses pairs de l'UE : 27,4 % en Allemagne, 49,3 % en Espagne et même 58,5 % en France (CE, 2014).

#### 42. Les facteurs institutionnels : le rôle crucial joué par le régulateur ferroviaire

Le nouveau régulateur de rail, l'ART (« Autorità di Regolazione dei Trasporti ») vise à favoriser la concurrence ferroviaire à grande vitesse, à la fois par décision réglementaires, ainsi que par ses arbitrages de tous les jours.

Une décision capitale a été l'importante réduction des frais d'accès au réseau GV. Plus précisément, la nouvelle définition des critères appliqués par RFI pour la détermination des péages à payer par les entreprises de GV pour l'année 2015 a conduit à une réduction d'environ trente pour cent par rapport à l'année précédente, passant de 12,8 euros par train kilomètre à 8,2 euros par train kilomètre. Auparavant, les charges d'accès pour la GV en Italie étaient estimés à environ 13,4 euros par train kilomètre en moyenne, contre 3,4 euros en moyenne par train kilomètre pour les trains classiques (Arrigo et Di Foggia, 2013 ; Stanta, 2013).

Cette décision de l'ART est venue confirmée la ligne déjà prise par le ministère un an plus tôt, quand un décret a réduit les taux de GV de 15 % (Il Fatto Quotidiano, le 5 novembre 2014). Cette mesure apparaît néanmoins comme un signal déterminant du régulateur italien, du fait de ses conséquences. La réduction des péages agit favorablement sur l'équilibre financier des entreprises de chemin de fer, parce que les péages d'infrastructures représentent une part importante des coûts des opérateurs ferroviaires. Selon certaines estimations, cette mesure devrait permettre à NTV de ne payer que 65 millions d'euros de péages en 2015, soit une économie de 35 millions d'euros - et Trenitalia 140 millions d'euros, soit une baisse de 80 millions d'euros (Meillasson et Charlier, 2015). Par comparaison, cette économie sur les péages représente la toute perte de NTV en 2014, qui était de 37 millions d'euros (tableau 3).

Comme l'écrivaient Arrigo et Di Foggia (2013) : « Le niveau et la structure des charges sont donc cruciaux pour l'établissement la concurrence ». Un niveau élevé des redevances d'accès limite la portée de l'entrée rentable. Cela semble être le cas en France, où les frais d'accès sont d'environ 18,5 euros par train-kilomètre en moyenne. A l'inverse, des frais d'accès au réseau faibles contribuent à promouvoir et à viabiliser la concurrence sur le marché, comme on peut le voir en Suède (Preston, 2012) et maintenant en Italie. À plus long terme, les changements en matière de redevances d'accès concernent l'ensemble des intervenants du système ferroviaire (Crozet, 2012; CEMT, 2005 ; Valletti et Estache, 1999), mais ses effets sont généralement incertains.

D'autres mesures « secondaires » prises par l'ART (Cambini et Perrotti, 2015) pourraient aussi avoir des effets positifs à long terme sur le niveau de concurrence de la GV. L'une d'elle, visant à promouvoir davantage de transparence dans le processus de coordination opérationnelle, pourrait être favorable à une allocation de ces capacités limitées plus ouverte à la concurrence. Une autre réduit la marge de flexibilité de 15 à 10 minutes pour la capacité demandée en heures de pointe pour les entreprises ferroviaires engagées dans la concurrence sur le marché. Cette mesure pourrait dégager de plus grandes capacités pour le trafic à GV. Quelques autres mesures concernent la performance de l'usage des sillons et tendent à rendre les entreprises ferroviaires plus responsables (pénalisées) des retards ou des annulations de trains. L'ART a également statué afin que les fournisseurs de services ferroviaires puissent avoir un degré comparable d'accès aux « facilités essentielles », que sont les services et installations dans les gares en particulier pour la billetterie et les possibilités d'informations aux clients.

En essayant de trouver le meilleur équilibre entre les intérêts des toutes les parties prenantes, le régulateur contribue également au maintien de la concurrence et à obtenir le meilleur service possible pour les voyageurs, au moindre coût pour les contribuables.

#### 43. Les principaux facteurs d'échecs et les risques

Actuellement, NTV est un véritable succès commercial, mais il peut encore devenir un échec financier.

NTV a pénétré avec succès le marché de la GV italien, même s'il lui a fallu six ans entre la création de la société et ses premières liaisons commerciales. Par ailleurs, NTV a déjà réussi à occuper une part de marché significative, d'environ 20 % en seulement deux ans d'activité (ART 2014). Dès 2013, l'objectif de part de marché annoncé initialement était atteint. Néanmoins, la croissance de la part n'a pas continué. NTV devrait transporter 8-9 millions de passagers en 2015, alors qu'en 2014, il n'était que de 6,5 millions. Il serait utile de pouvoir présenter les résultats en matière de taux d'occupation de NTV pour évaluer avec précision la situation commerciale du nouveau compétiteur, mais ces données commercialement sensibles ne sont pas accessibles.

Tableau 4. La grande vitesse en Italie : parts de marché de NTV et de Trenitalia

	2012		2013		2014		2015 (to date)
	Passengers (a)	Passengers * Km (b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)
Trenitalia	93%	11,9 milliards 93%	80%	79,5%	83%	10,4 milliards - 79%	82%
NTV	7%	0,89 milliards 7%	20%	20,5%	17%	2,1 milliards - 21%	18%

Source: ART first Annual Parliament Report (2014, p. 70); Trenitalia ; F. Crocchio.

En contraste avec la bonne performance en termes de part de marché, les résultats financiers n'ont pas (encore) répondu aux attentes (Patuelli, 2015). Tous les résultats d'exploitation successifs sont négatifs, et de plus en plus, à l'exception de celui de 2014 qui, bien que négatifs, marque une légère amélioration (tableau 5).

Table 5. Résultats financiers de NTV

Millions €	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Total
Revenu net	0,2	1,5	4,5	24,7	102,9	249,6	270,0	653,4
Resultat opérationnel	-3,9	-11,9	-21,7	-41,4	-137,2	-77,5	-50,3	-343,9
Profit net	-5,6	-13,2	-20,7	-39,3	-77,1	-77,6	-37,0	-270,5
Dettes	89	103	104	196	755	782	761	

Source : adaptée des rapports financiers de NTV.

Si la crise économique de 2008 ne pouvait pas être prévue, son impact a été considérable sur l'économie italienne et sur la demande globale de transport (ART, 2015 ; EC, 2015). Il est difficile de savoir ce que les résultats financiers de NTV auraient été sans cette crise. Au-delà, il y a débat en Italie pour savoir si les résultats financiers infructueux de NTV ne résulteraient pas d'abord de ses propres décisions de gestion. Un exemple souvent relevé est la localisation de site de maintenance, située à la marge de son réseau (Naples), et non au centre.

Mais la principale erreur de la NTV pourrait être d'avoir surestimé l'ampleur du processus de libéralisation du marché ferroviaire italien. Ponti (2014b) soutient que le manque de succès de NTV

est dû en partie au fait que la concurrence pour le transport ferroviaire de passagers en Italie demeure incomplète. Trenitalia, opérant sur tous les segments de marchés du transport de passagers, bénéficie de significatives et positives économies d'échelle et de réseau. Elles représenteraient un avantage économique substantiel en défaveur des nouveaux arrivants (Stefanato, 2014). Relevons au crédit de cette proposition que NTV a demandé à maintes reprises, mais sans succès, de pouvoir aussi accéder aux marchés interurbains et régionaux de passagers (Ponti, 2013, 2014b). On ne sait pas si le régulateur ferroviaire italien souhaitera établir un nouveau cadre réglementaire ouvrant tous les segments du marché ferroviaire à la concurrence et offrant de ce fait des possibilités supplémentaires à NTV.

Le marché des passagers GV est généralement rentable en Italie, probablement même avec la concurrence sur le marché. La supposition de Preston et al. (1999) – selon laquelle la concurrence sur le marché conduit généralement à une duplication des services et à une concurrence non rentable - ne semble pas être vérifiée, au moins pour Trenitalia. Pour NTV, ses résultats encore ambivalents (tableau 3, ci-dessus) ne permettent pas encore de conclure. La marge opérationnelle de Trenitalia a augmenté de 20 % à 25 % depuis 2009 (ART, 2015), tandis que la part du trafic de passagers à grande vitesse était en forte augmentation. Devons-nous suivre la thèse de Stefanato (2014) selon lequel il est difficile de rivaliser avec un ancien monopole qui est domine encore le marché et est capitalisé avec de l'argent public, dans une compétition où le produit proposé est presque identique. Nous suggérons, en réponse, que NTV ne semble pas avoir correctement prévu la capacité de réaction de l'opérateur ferroviaire historique italien face une entrée sur le marché. Trenitalia s'est montré à même d'apporter des innovations majeures dans ses services, ses prix et ses coûts opérationnels pour répondre aux pressions concurrentielles.

Pour le gestionnaire d'infrastructure FSI, la compétition sur le marché soulève la question cruciale des obligations de service public (OSP) (Cesarini 2013). Si la concurrence dans la GV se traduit par un « écrémage » des marchés ferroviaires les plus rentables et si les nouveaux concurrents ne sont pas tenus de contribuer au financement des OSP, il deviendra très difficile de maintenir ces services avec le même niveau de subventions publiques. L'opérateur historique, attributaire de ces dessertes, ne sera plus en mesure de financer ces OSP par les subventions croisées, d'autant plus – nous l'avions souligné - que dans le contexte italien, les PSO sont déjà insuffisamment dédommagés. En réponse, Cesarini (2013) suggère d'introduire pour les OSP un modèle cohérent de contributions assumées par toutes les entreprises ferroviaires et / ou une extension du financement public. Un système de cofinancement des services universels pourrait être mis en place, par le biais des redevances sur les services aux passagers les plus rentables.

L'on relève aussi un autre débat sur la durabilité de l'équilibre de la concurrence intermodale. La nouvelle part modale entre l'aérien et le rail est-elle socialement plus optimale ? A un premier niveau d'analyse, nous suggérons, reprenant Ponti et Erba (2002) que la réponse dépend de l'équilibre entre les coûts d'infrastructure et des coûts environnementaux. L'infrastructure ferroviaire est fort coûteuse et le transport aérien est moins respectueux de l'environnement. Les auteurs proposent comme ordre de grandeur le calcul suivant : la construction d'un kilomètre de ligne à grande vitesse coûte environ 15 millions d'euros, tandis que le coût sur l'environnement d'un passager-kilomètre est estimé à moins de 0,05 euros.

Avec une demande de GV inférieure à 30 millions de passagers-kilomètre par an, l'aérien serait selon ce calcul la solution la plus optimale. En 2012, l'ensemble du marché de la GV en Italie était d'environ 13 millions de passagers-km (EC, 2015).

## 5. Conclusions

Cette étude a examiné l'introduction d'un nouveau concurrent sur le marché de la GV ferroviaire en Italie, cas qui est à ce jour unique en Europe. Cette réforme nous semble fournir divers enseignements intéressants inédits pour les politiques ferroviaires d'autres pays.

1. La compétition sur le marché (« open access ») révèle la capacité de l'industrie ferroviaire (y compris des opérateurs historiques) à innover et à améliorer sensiblement sa compétitivité. Les aspects positifs de cette réforme italienne introduisant la concurrence sur le marché de la GV fournissent également un fort soutien à la politique de libéralisation ferroviaire conduite par la Commission européenne, et en particulier au quatrième paquet ferroviaire, toujours en discussion. Le cas italien apporte des arguments aux partisans de davantage de concurrence sur le marché intérieur des passagers, en particulier dans les services non subventionnés. Jusqu'à présent, la concurrence n'était obligatoire dans l'UE que pour les lignes internationales de voyageurs (et le fret). Cette étude de cas fournit également des arguments en faveur d'un gestionnaire de réseau plus indépendant. L'accès non discriminatoire au réseau ferroviaire, aux gares et autres installations, semble être une clé décisive pour une concurrence loyale.

2. Cette nouvelle compétition sur le segment de la GV apporte des améliorations significatives en faveur des consommateurs. Les plus grands avantages sont pour les passagers du rail : plus d'offre et de capacité, des gains de temps, plus de fréquence et de connexions, des services davantage différenciés à des prix inférieurs et la possibilité de choisir entre les prestataires. Le surcroît d'attractivité du rail, résultant de cette compétition sur le segment GV, se traduit par de puissants effets sur l'ensemble du système de mobilité, redistribuant les parts de marché entre les modes.

En outre, la concurrence sur le marché a probablement produit un jeu « gagnant-gagnant » pour tous les acteurs ferroviaires. Si NTV est encore loin de l'équilibre financier, son succès commercial en termes de parts de marché gagnés est éloquent. En outre, cette compétition semble être commercialement et financièrement positive pour l'opérateur historique, Trenitalia, pressé d'améliorer ses services et de réduire ses coûts d'exploitation. Le gestionnaire de l'infrastructure, RFI, enregistre aussi une augmentation de ses recettes, par des revenus supplémentaires de redevance d'accès.

3. Le succès de cette nouvelle structure de marché est le résultat de plusieurs conditions positives et spécifiques. La première condition de succès réside dans l'esprit ambitieux et entrepreneurial du nouvel entrant NTV, qui a accepté un investissement physique et organisationnel coûteux et risqué et qui a développé un modèle économique innovant.

La deuxième condition de succès a été le rôle très actif et positif joué par le gouvernement italien pour promouvoir cette compétition. Le large financement public du nouveau réseau dédié de GV a significativement contribué à rendre cette compétition techniquement réalisable, en résolvant les principales contraintes de capacité, même sur les routes les plus fréquentées.

La troisième condition de réussite concerne les règles adoptées et les décisions favorables prises par le régulateur ferroviaire. Par exemple, sa décision de diminuer de manière sensible le niveau des redevances d'accès apparaît avoir élargi le champ d'entrée rentable et rendu plus soutenable l'investissement du nouvel opérateur. Il apparaît aussi que la régulation s'apparente davantage à une succession de décisions empiriques et quotidiennes favorables à un bon équilibre entre les acteurs, au bénéfice des voyageurs et des contribuables, plus qu'à l'application stricte d'un corpus de doctrine économique et juridique.

4. Les facteurs spécifiques propres à la situation italienne suggèrent une certaine prudence et recommandent de ne pas directement déduire du cas italien, les impacts de réformes en faveur de la concurrence sur le marché de la GV menées ailleurs. Il serait tout autant hasardeux de chercher à déterminer les modèles de régulation ferroviaire valables pour tous les autres pays européens de ce seul cas.

Néanmoins, quelques idées significatives et des discussions fructueuses peuvent être tirées de l'analyse des avantages et des inconvénients de ce nouveau régime d'accès ouvert de la GV en Italie. En ce sens, nous espérons que ce cas contribuera à écrire de « meilleures pratiques » pour d'autres pays membres de l'OCDE.



Pour finir, il faut souligner que cette étude est basée sur une période d'analyse trop courte et que les résultats sont également touchés par les conséquences néfastes de la grande crise économique européenne actuelle. D'autres recherches seront de ce fait nécessaires pour faire ressortir des conclusions plus matures.

## 6. Références

ART (Autorità di Regolazione dei Trasporti), 2014. Primo Rapporto Annuale al Parlamento.

ART (Autorità di Regolazione dei Trasporti), 2015. Secondo Rapporto Annuale al Parlamento.

Baron L. and Ciry B., 2012. NTV : nouvel opérateur ferroviaire à grande vitesse. *Revue Générale des Chemins de Fer*, 217. Juin. 32-44.

Bergantino, A., Capozza, C. Capurso, M., 2015. The impact of open access on intra - and inter – modal rail competition. A national level analysis in Italy, *Transport Policy*, 39, 77-86.

Cambini C. and Perrotti L., 2015. The New Transport Regulation Authority in Italy: Structure, Competencies, and First Regulatory Decisions, *March*, 54.

Cascetta and Coppola, 2013. Competition on the fast track: a short term analysis of the first competitive market for HSR services. EWGT2013 – 16th Meeting of the Euro Working Group on Transportation.

Cesarini A., 2013. Is there a 'Latin way' of regulating railways? The view of the Italian incumbent operator. 7th Florence Rail Forum. FSR, Florence, November 29, 2013.

Croccolo F. and Violi A., 2013. New Entry in the Italian High-Speed Rail Market. OECD-ITF. Discussion Paper 2013-29. New Delhi, December 18-19, 2013.

Croccolo F., 2015. Interview as former General Director of the URSF, the first Italian rail Regulator, on the 4 May 2015.

Desmaris C., Croccolo F., Patuelli A., 2016. The High Speed rail competition in Italy: How are the regulatory design and practices concerned? 14 thWCTR. Shanghai, 10-15 July 2016. Forthcoming presentation.

EC., 1996. European Commission – Directorate-General for Energy and Transport. Keep Europe moving. Sustainable mobility for our continent, Brussels.

EC., 2011. European Commission – Directorate-General for Mobility and Transport. White paper. Roadmap to a Single European Transport Area – Towards a competitive and resource-efficient transport System, Brussels

EC., 2015. EU Transport in figures 2015. Statistical pocketbook. Luxembourg.

Mazzola, A., 2014. The Italian High Speed Rail system in Transforum meeting. Roma, June 12, 2014.

Nash, C., 2008. Passenger railway reform in the last 20 years – European experience reconsidered. *Research in Transportation Economics*, 22, 61–70.

Nash C., 2015. When to invest in high speed rail?, *Journal of rail Transport Planning & Management*, 12-22.

Nash C. and Preston J., 1992. Barriers to entry in the Rail Industry. WP 354. ITS. University of Leeds.

Patuelli A., 2015. High-speed rail: is competition in the market sustainable? An Italian case. International Research Society for Public Management Conference 2015. University of Birmingham. 30 March - 1 April 2015.

Ponti, M., Boitani A., Ramella F., 2013. The European Transport policy: it's main issues. *Case studies of Transport Policy*, 1, 53-62.

Ponti, M., 2013. « Chi controlla i binari: la lezione del caso Italo ». Il Fatto Quotidiano, 2 November 2013.

Ponti M., 2014a. « Italo, la lettera aperta di NTV e l'inerzia dello Stato anti-concorrenziale ». Il Fatto Quotidiano, 4 September 2014.

Ponti M. 2014b. « Ferrovie: fare concorrenza agli Intercity. La proposta di Marco Ponti per il futuro dei treni NTV ». FerPress. 5 September 2014.

Preston, J. , Whelan G., Wardman M., 1999. An analysis of the potential for on-track competition in the British passenger rail industry. Journal of Transport Economics and Policy, 33(1), 77–94.

Preston J., 2012. Competition and cooperation, organisations and markets: how to deal with barriers to entry and market powers in CERRE Policy paper "Beyond the quiet life of a natural monopoly: Regulatory challenges ahead for Europe's rail sector". Brussels.

Sia Conseil, 2012. Italo : une Ferrari à très grande vitesse.

Sciarrone, G., 2014. From zero to Italo: so competition was born. NTV. Presentation to the European Passengers' Federation.

Senn L. and Cini T., 2011. Italy in Reforming Railways – Learning from Experience. CER, Eurail Press, Hamburg.

Stanta F., 2013. Twelve years of rail reform in Italy: achievements and problems. 13 th Thredbo conference – Oxford, September 15-19, 2013.

Stefanato P., 2014. «Il futuro di Italo? Fare concorrenza agli Intercity». Il Giornale.it, 5 September 2014.

UIC, 2013. International Railway Statistics 2012. Paris.

Vickerman R., 1997. High-speed rail in Europe: experience and issues for future development. The Annals of Regional Science, March 1995, 21–38.