

ETATS GENERAUX SUR LE FINANCEMENT DES TRANSPORTS PUBLICS

3 juin 2015

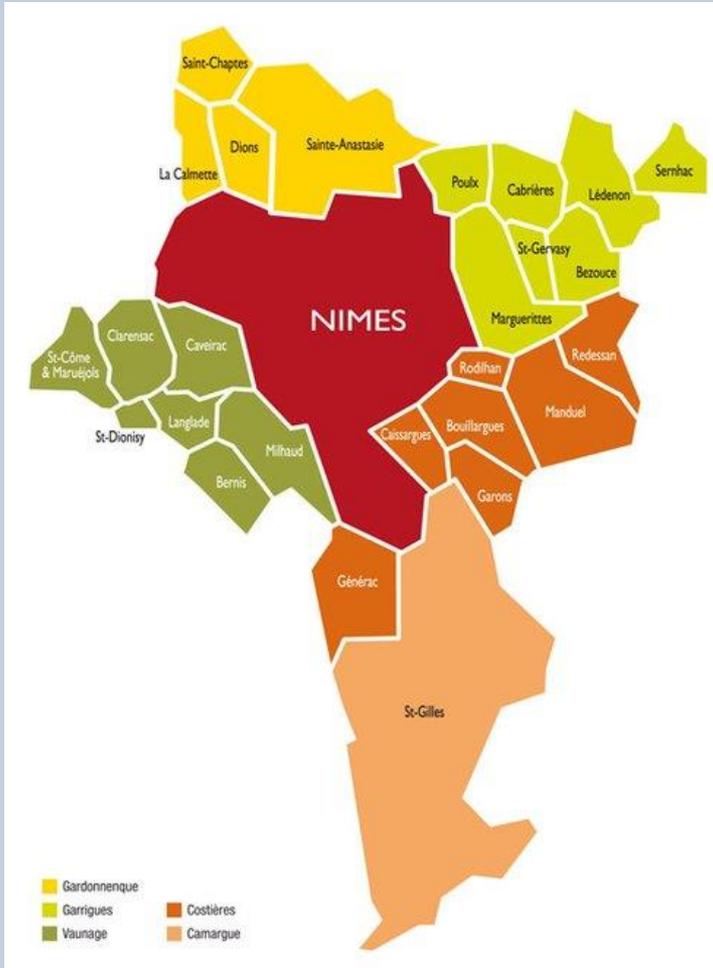


1



PRINCIPALES DONNÉES DU RÉSEAU ET COMPARAISON AVEC DES RESEAUX DE TAILLE SIMILAIRE





- 27 communes
- Une population de 242 000 habitants
- Un territoire de 688 Km²
- Une densité de population de 352 hab/Km²



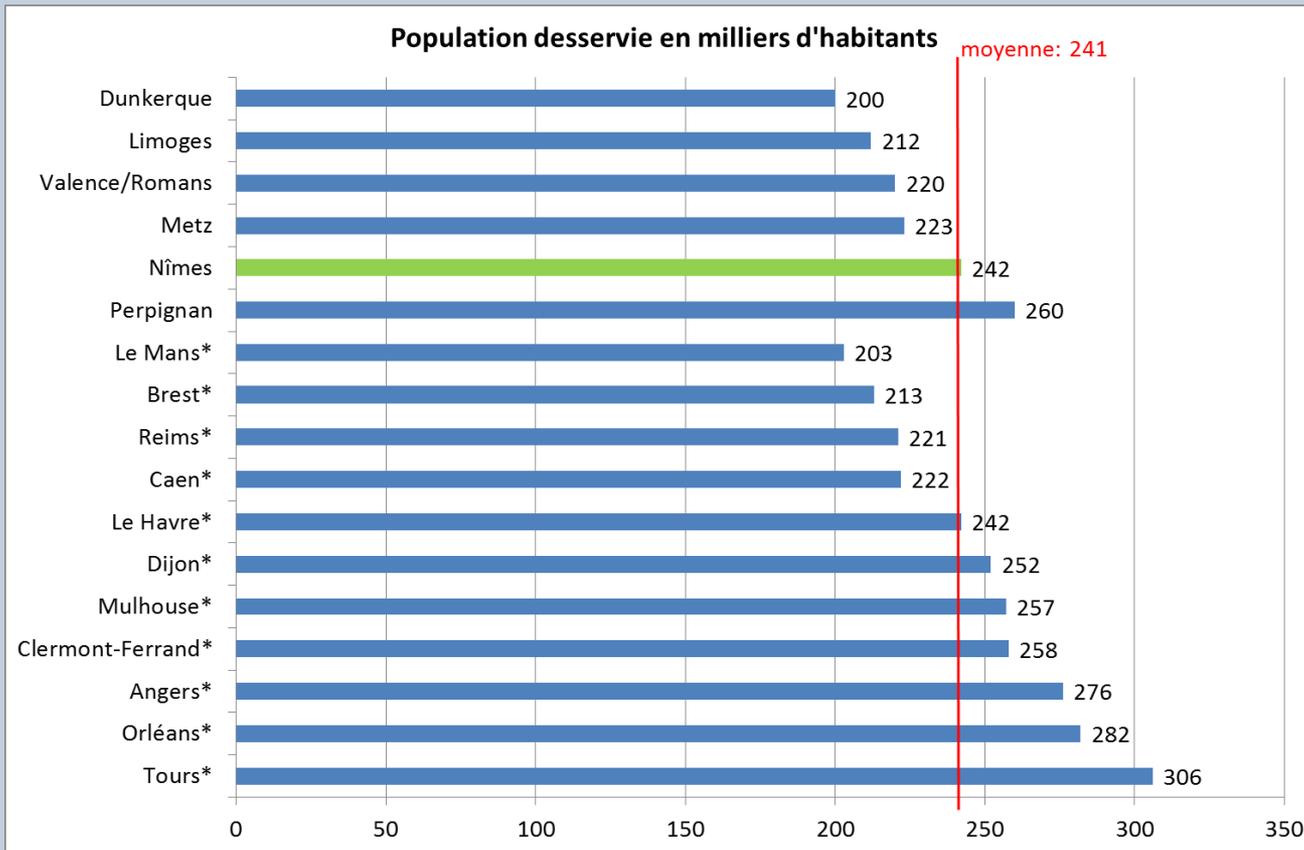
Le réseau TANGO:

- 11 lignes urbaines,
- 1 ligne de transport collectif en site propre,
- 12 lignes périurbaines,
- 17 lignes de maillage desservant les garrigues nîmoises,
- 51 lignes Tempo desservant les établissements scolaires,
- 1 navette express aéroport,
- 1 navette pour les soirs de concerts à la SMAC Paloma,
- 1 service Handigo, dédié aux personnes en fauteuil roulant ou non-voyantes,
- 1 système de location de vélo courte, moyenne et longue durée,
- 2 parkings-relais.

Les chiffres clés du réseau TANGO (*données 2014, rapport d'activité du délégataire*) :

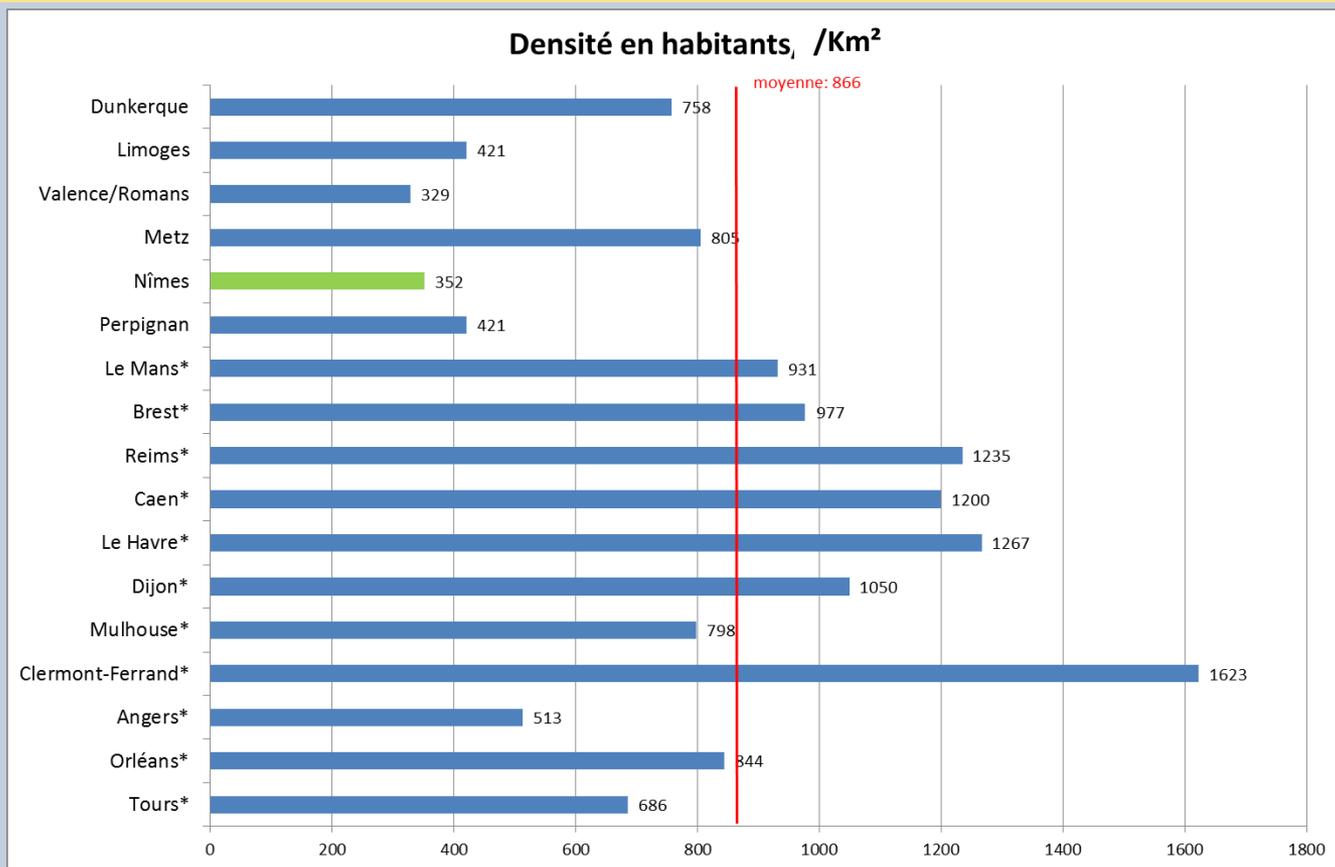
- **7,6 millions de kilomètres produits (après optimisations mai 2015)**
- **16,6 millions de voyages réalisés**
- **7,5 million d'euros HT de recettes commerciales**





Un poids de population à la moyenne de l'échantillon.

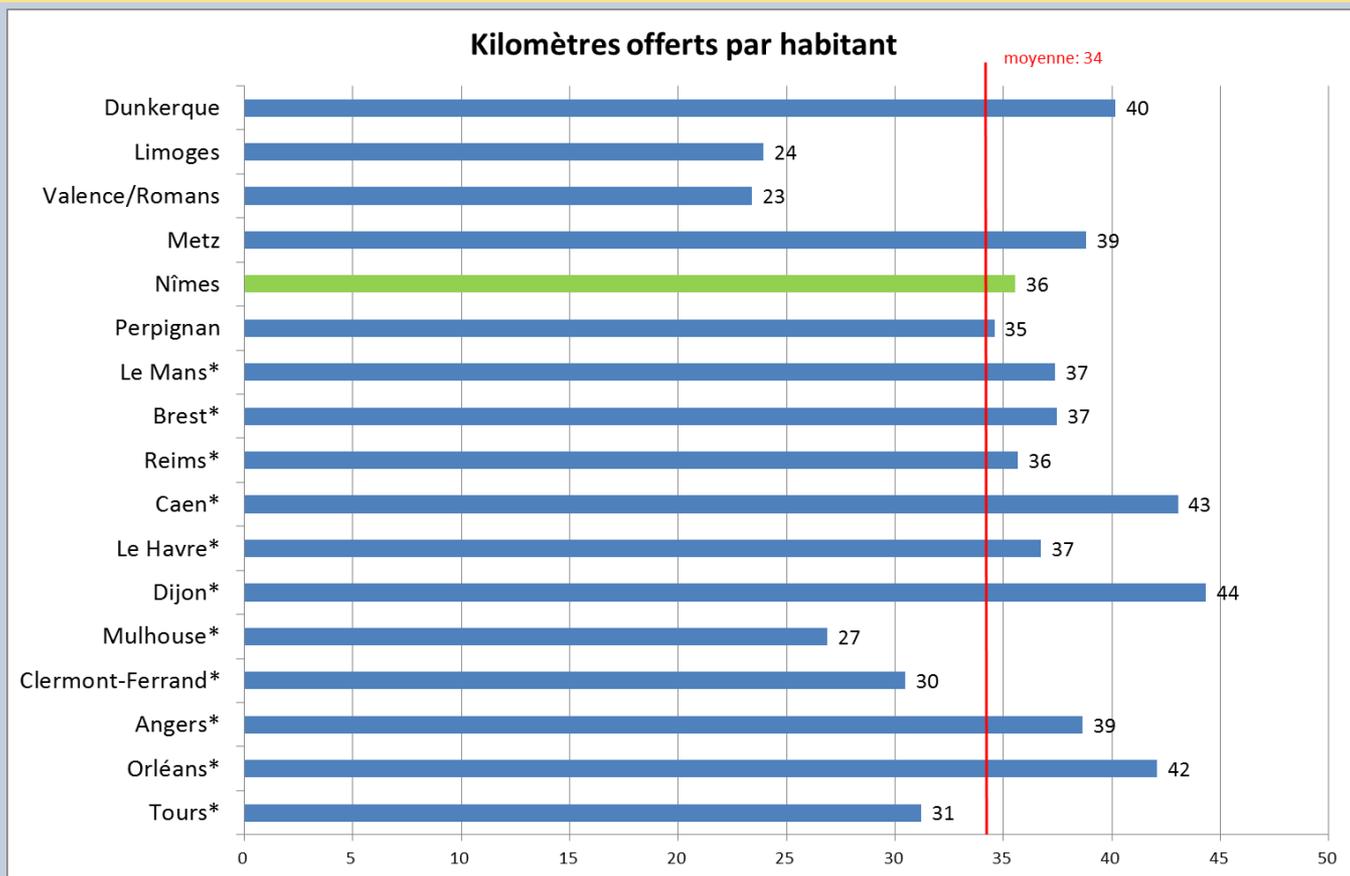




Une densité de population faible, facteur de complexification de l'organisation des transports.

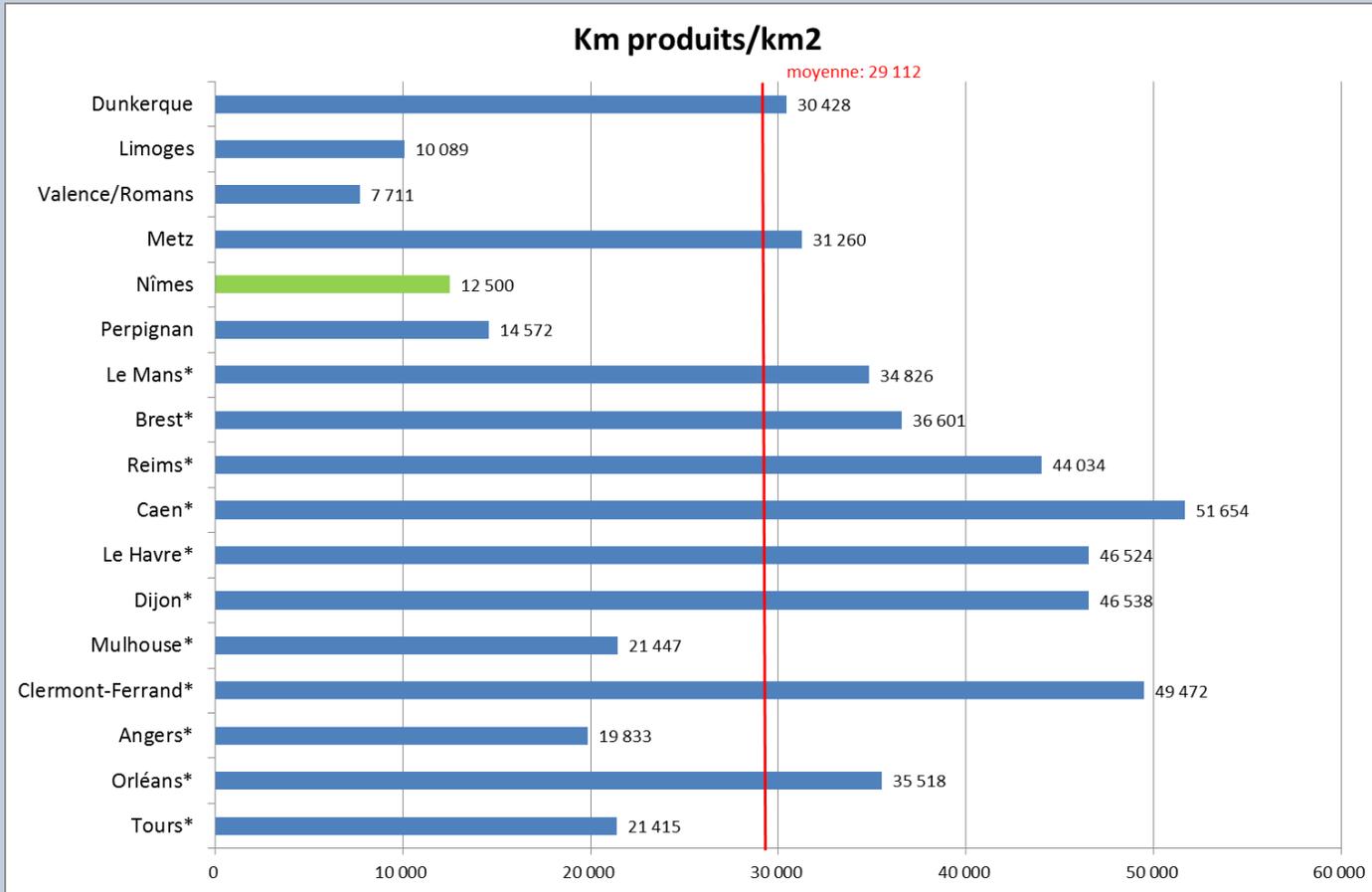
A niveau d'offre par habitant équivalent, il sera nécessaire pour Nîmes Métropole de produire plus de kilomètres. Par contre, une faible densité de population favorise théoriquement la vitesse commerciale.





Un réseau de transport proposant une offre dans la moyenne de l'échantillon.





Une intensité faible corrélée à la faiblesse de la densité de population et à une offre quantitative à la moyenne.

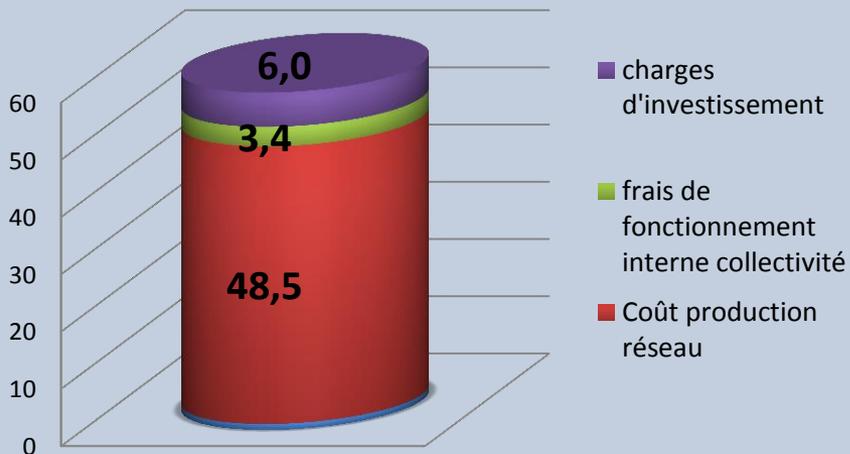


LE BUDGET TRANSPORTS DE NIMES METROPOLE



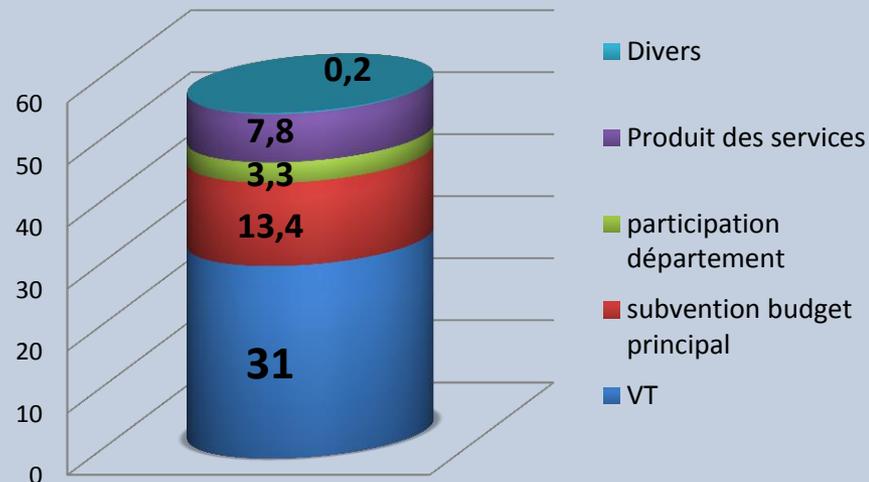
Un budget transport en déséquilibre structurel

Charges (M€)



Total charges : 57,9 M€

Produits (M€)



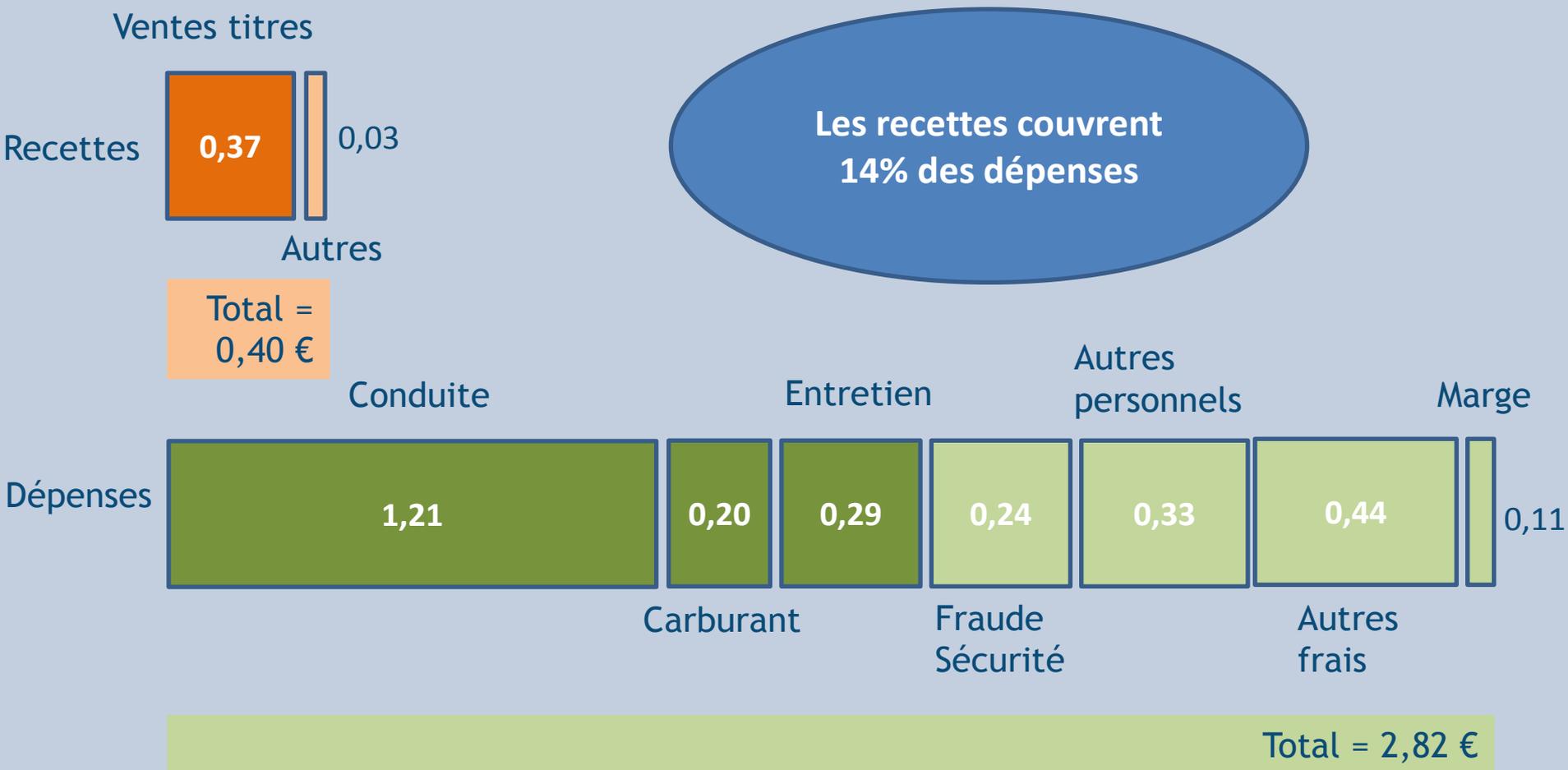
Total produits : 55,7 M€



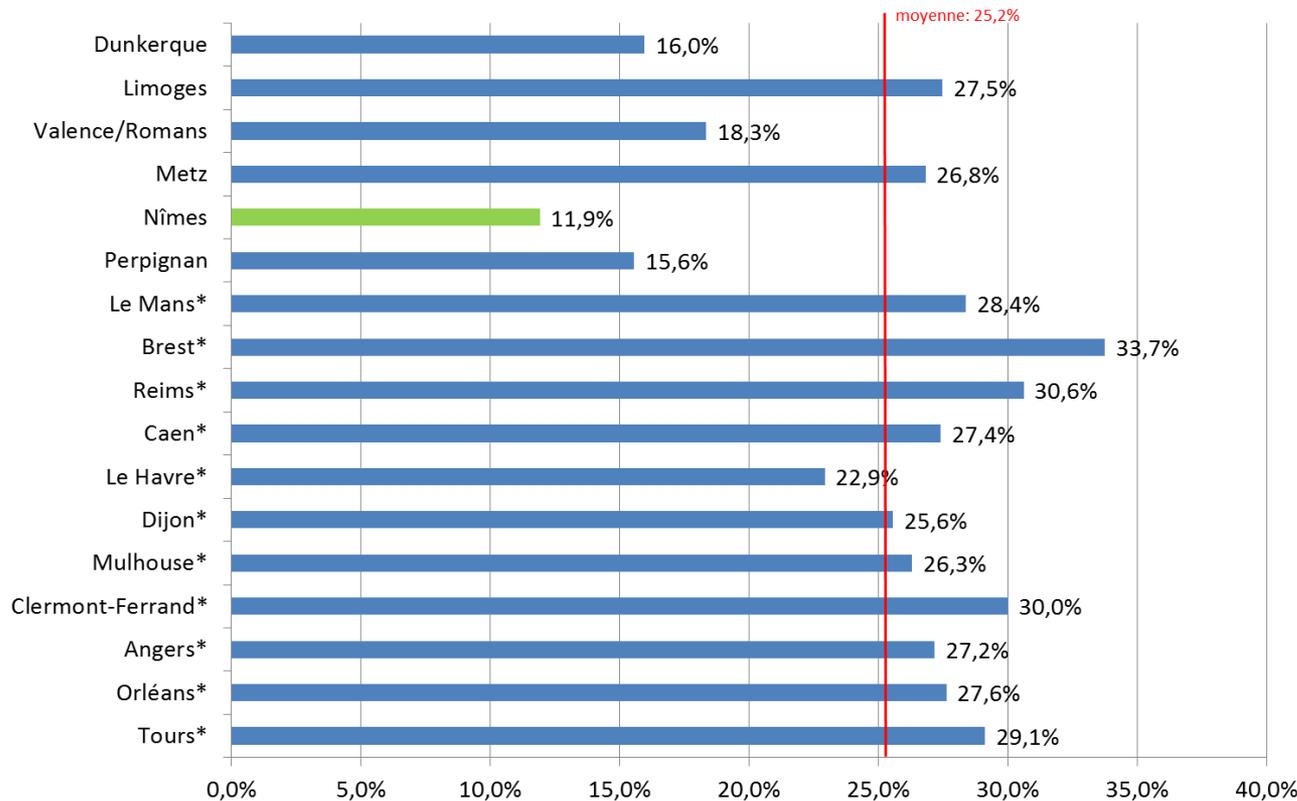
La contribution versée par la Nîmes Métropole pour l'exploitation, différence entre les dépenses nécessaires pour réaliser le service et des recettes perçues auprès des usagers



Recettes et dépenses par voyageur transporté (hors investissements)



Taux de couverture des recettes par les dépenses



Le taux de couverture des recettes sur les dépenses le plus bas de l'échantillon en raison :

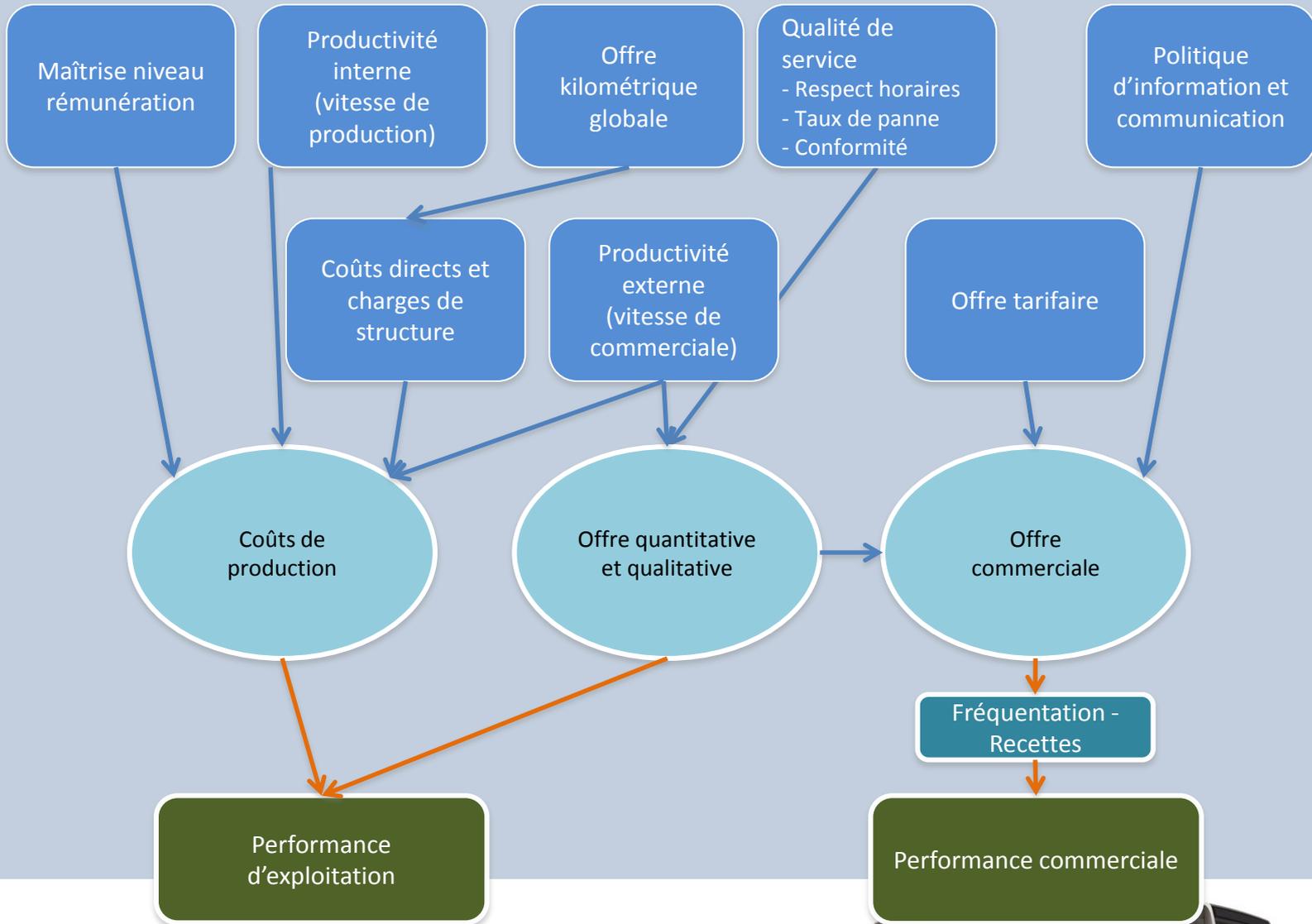
- D'un faible niveau de recettes commerciales (gamme tarifaire basse)
- De dépenses élevées en raison d'une faible vitesse d'exploitation et productivité agent roulant. La faible densité du territoire est également un facteur aggravant.

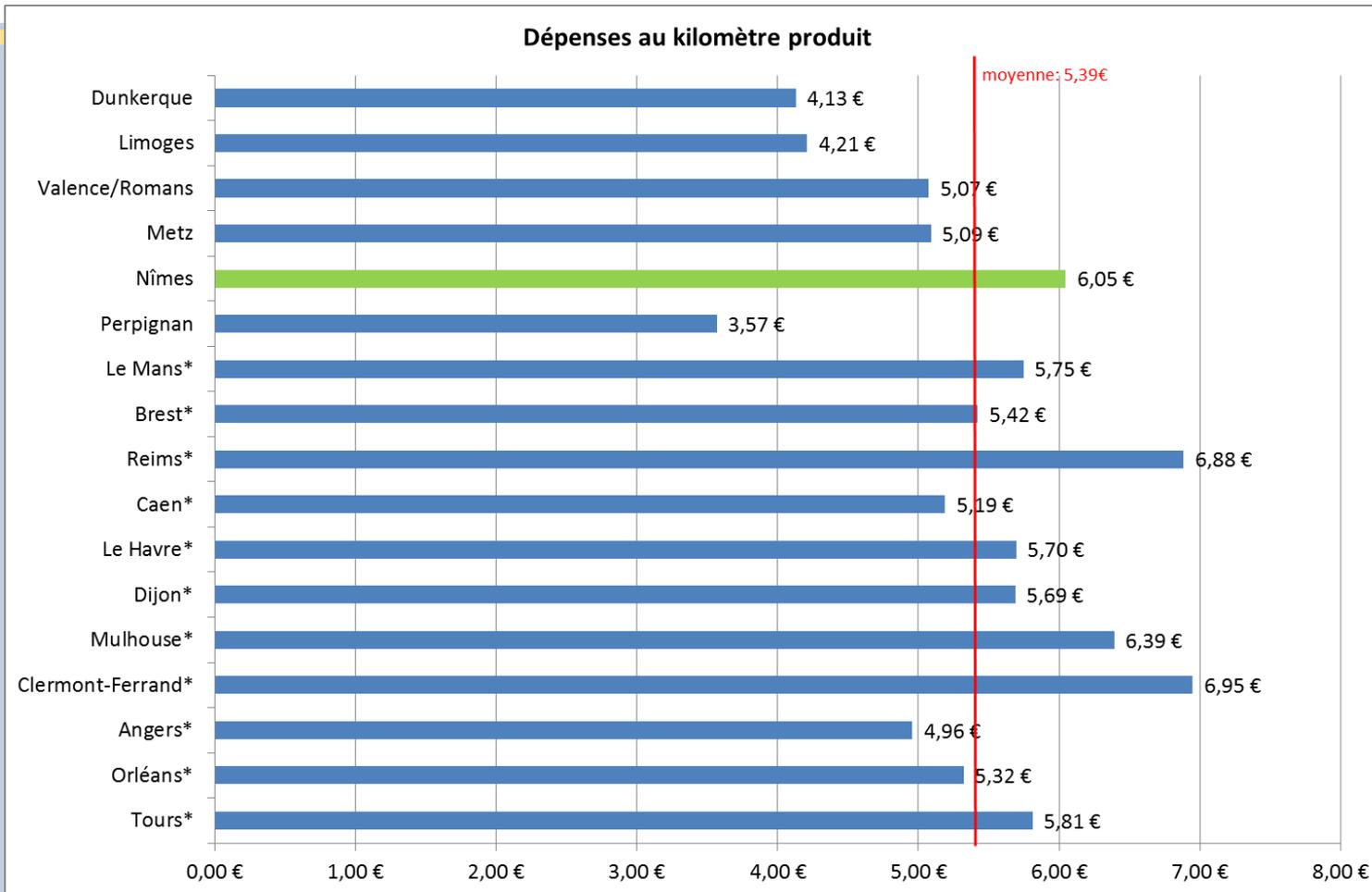


LES LEVIERS DE LA PERFORMANCE



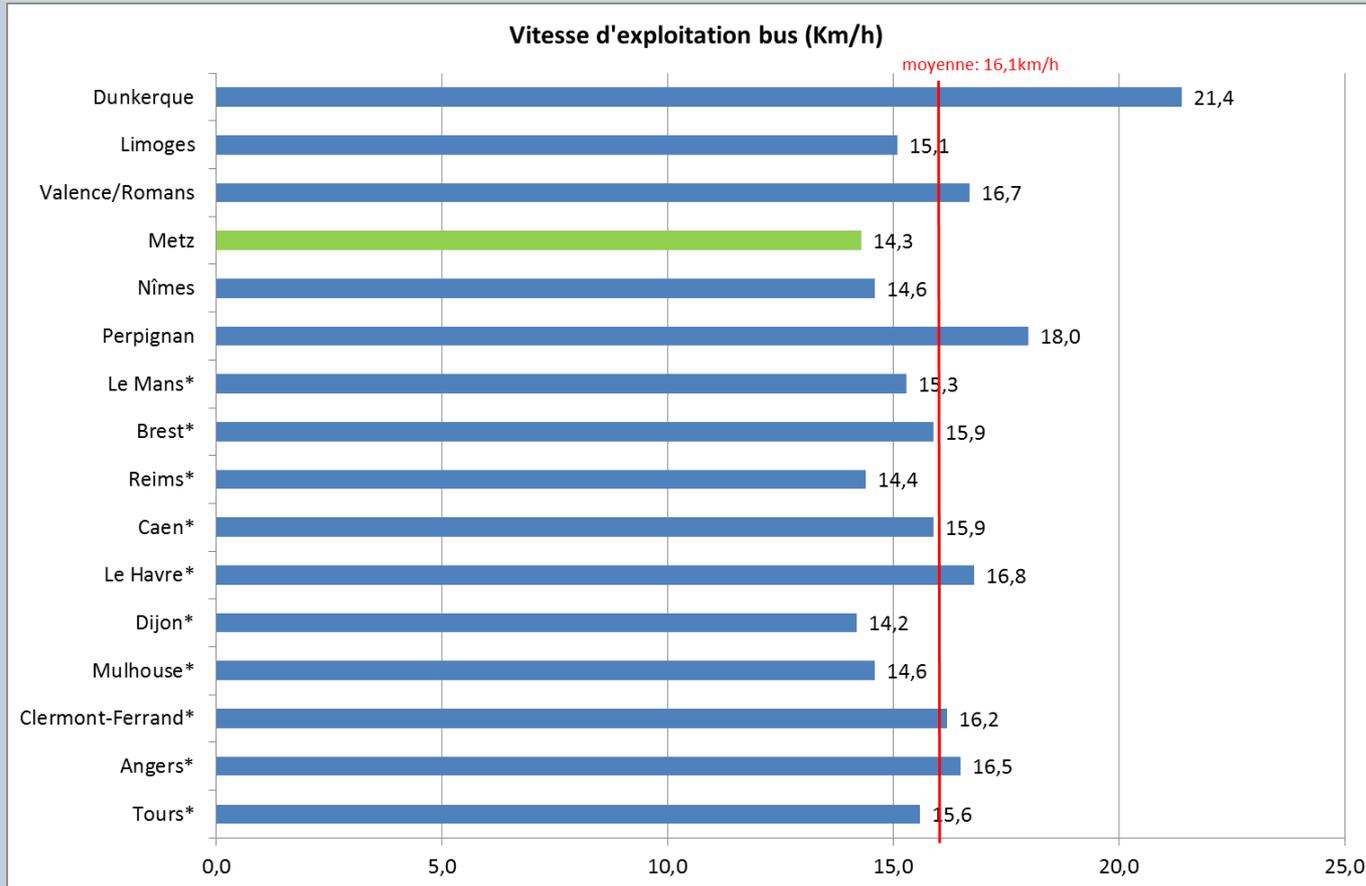
Les leviers de la performance





Une dépense au Km élevé en raison notamment d'une vitesse d'exploitation comme d'une productivité par agent roulant faible.



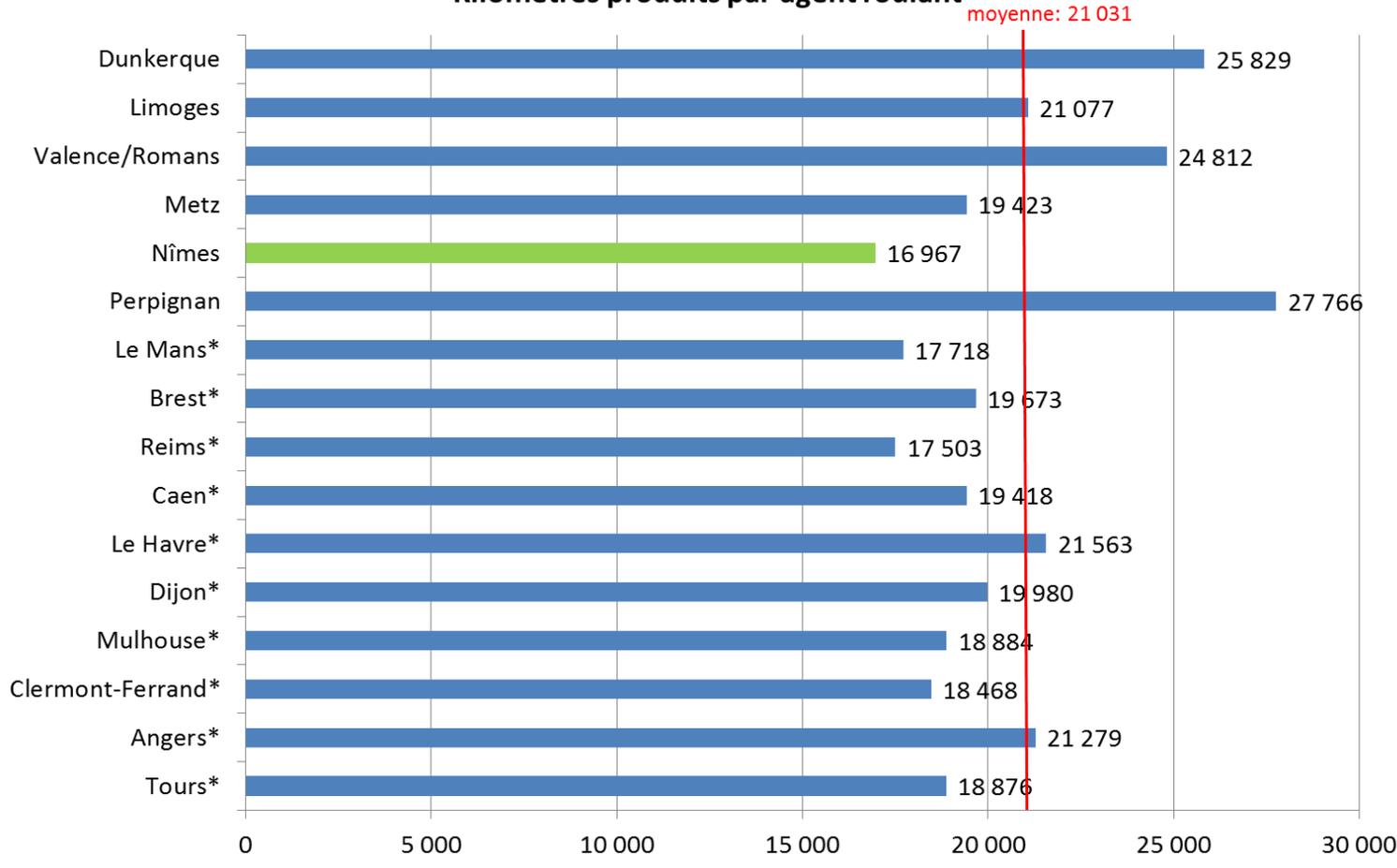


* vitesse d'exploitation du réseau TANGO 2011.

Le réseau TANGO produit une vitesse d'exploitation inférieure de 9,3 % à la moyenne de l'échantillon.



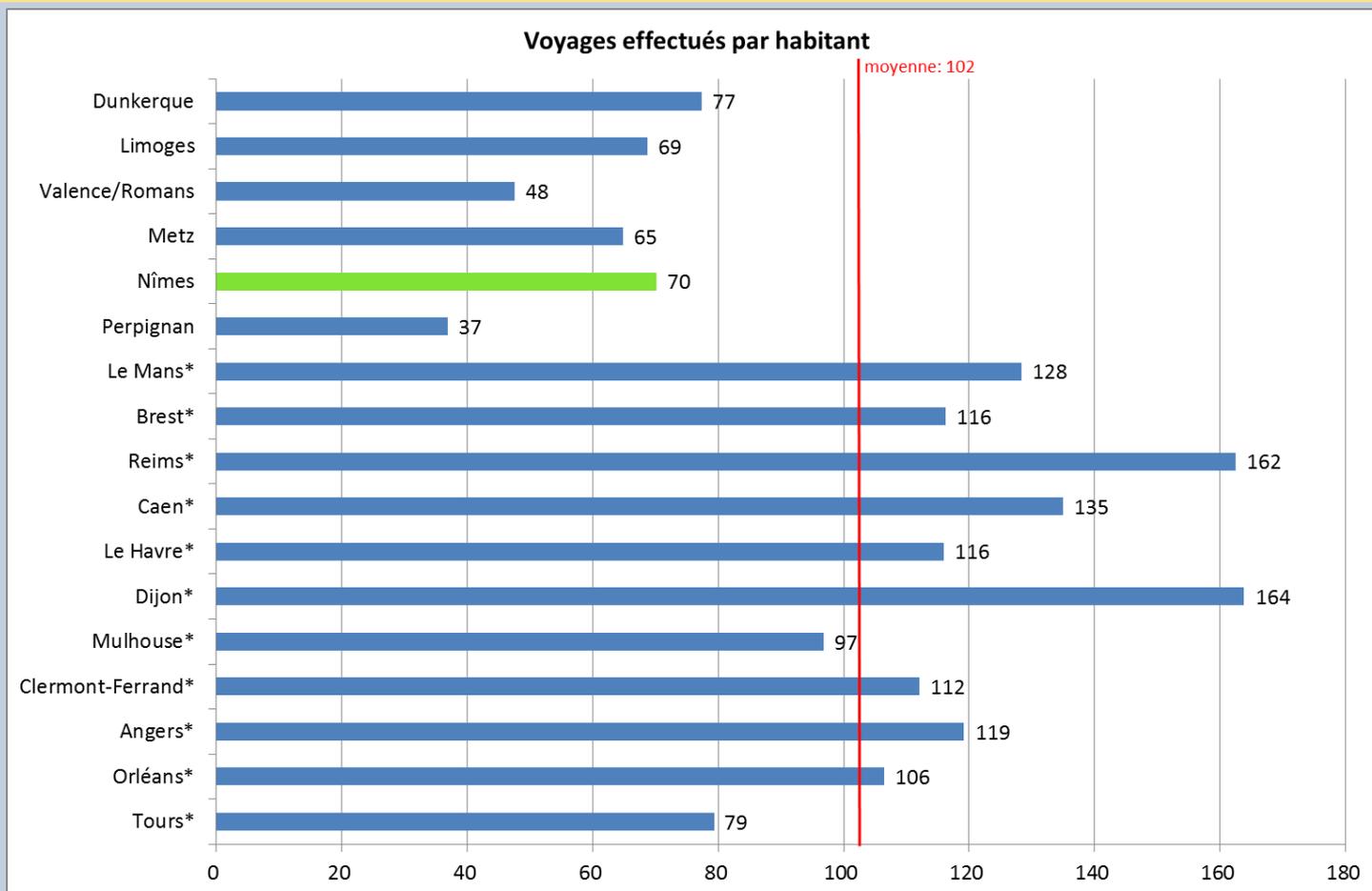
Kilomètres produits par agent roulant



* Km agent roulant 2011.

Le réseau TANGO produit, pour la partie TCN, la plus faible productivité par agent roulant.





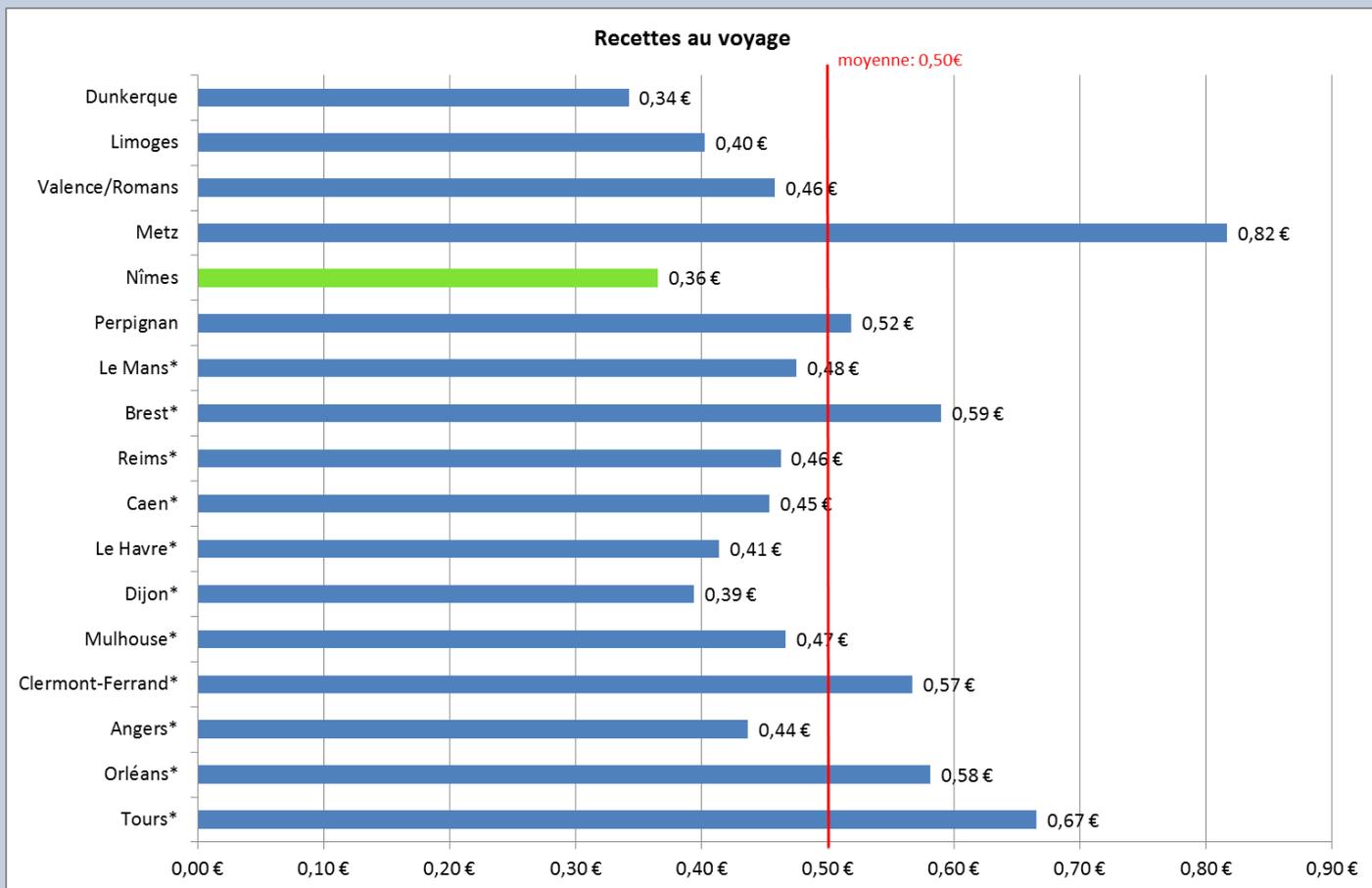
Un nombre de voyages par habitant inférieur de 31% à la moyenne nationale.



Prix public TTC (2015)	Abonnement mensuel tout public				
	Ticket unitaire	Ticket en carnet	Titre journée	abonnement mensuel tout public	abonnement mensuel jeune
Tours	1,5	1,3	3,7	38,1	24,1
Orléans	1,5	1,38	3,9	42,4	30,6
Angers	1,5	1,18	3,8	40,8	30,6
Clermont-Ferrand	1,4	1,26	4,5	44,9	29,7
Mulhouse	1,5	1,28	4,3	40,3	27,8
Dijon	1,2	1,09	3,6	37	27,75
Le Havre	1,7	1,25	3,9	40,6	26,2
Caen	1,4	1,2	3,9	41,7	32,8
Reims	1,55	1,16	3,8	37,5	29,8
Brest	1,45	1,2	3,95	37,2	27,8
Le Mans	1,5	1,27	4	37,4	25,95
Moyenne (hors Nîmes)	1,47	1,23	3,94	39,81	28,46
Nîmes	1,1	0,95	3,3	28,5	15

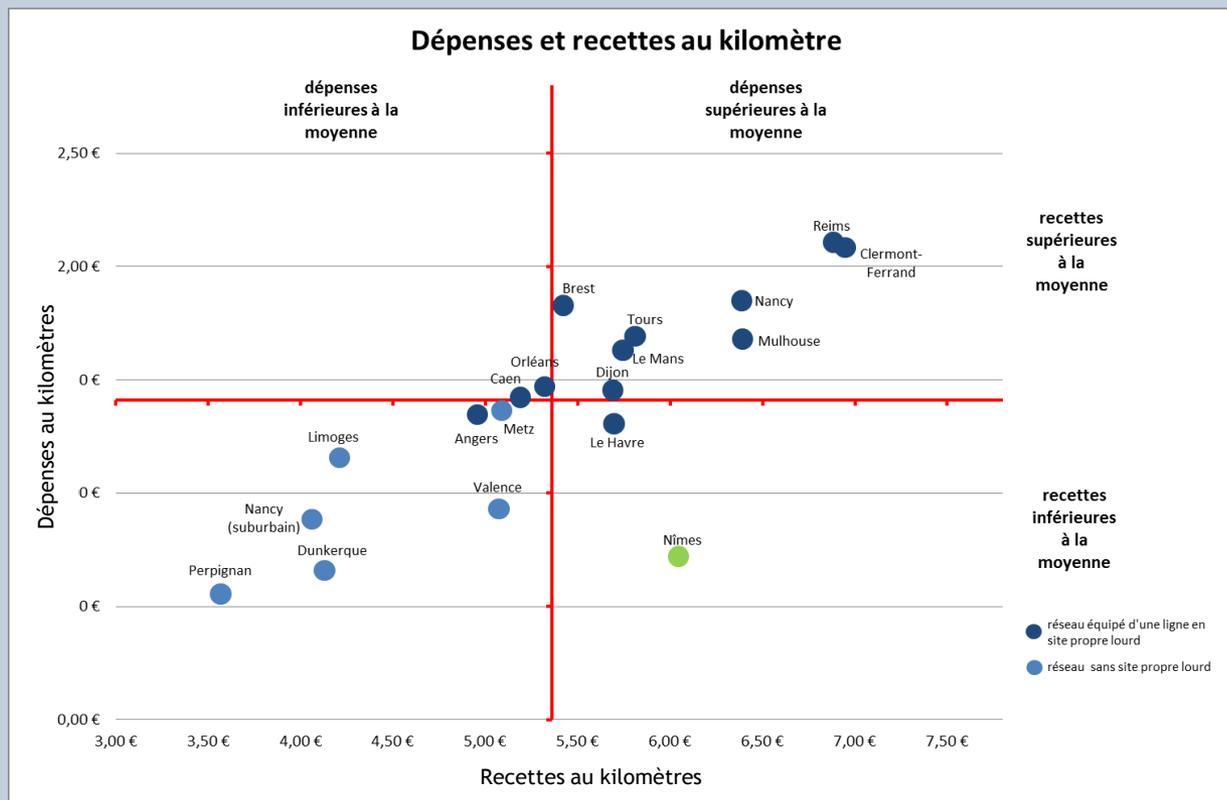
Une gamme tarifaire basse, en dessous de la moyenne des réseaux de taille similaires et disposant d'un TCSP.





Une recette au voyage inférieure de 28% à la moyenne nationale.





on observe une relative corrélation entre le cout de production d'un réseau et le prix qu'il fait payer à l'usager, à l'exception de Nîmes qui vend « bon marché » un réseau cher à produire



1- L'amélioration de la performance commerciale :

- la politique tarifaire : niveau de tarification commerciale,
- la stratégie et dynamique commerciale
- La vitesse commerciale et la qualité de service.

2- L'amélioration de la performance industrielle :

- la productivité externe du réseau :
 - Amélioration de la vitesse commerciale ;
 - Amélioration de lisibilité de l'offre et de la qualité de service ;
 - Optimisation de l'offre TC :
 - Adaptation de l'offre en vue d'une amélioration du V/K du réseau,
 - Optimisation de l'offre avec les réseaux partenaires : Edgard, Ter,
- la productivité interne du réseau:
 - L'organisation du temps de travail
 - L'importance des charges de structure
- la maîtrise des charges de transport et de l'évolution des coûts (évolution de la masse salariale)
- la mise en place d'outils performants de suivi et d'analyse des charges

