



TRAIN VERSUS AVION

INNOVANT ●●●

PÉRENNITÉ ●●●

COÛT N/A

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- Le voyageur cherche **un produit de plus en plus personnalisé**, accessible et optimisé. Les fournisseurs du transport ferroviaire et de l'aérien l'ont très vite compris et ont su adapter et faire évoluer leurs produits en fonction des tendances qui se dégagent dans le tourisme.
- **L'ère du « door to door »** soulève de nouvelles questions (temps de trajet total, temps de trajet vs. temps de repos / travail, analyse du coût complet...).
- Une **réelle compétition** c'est immiscée entre acteurs ferroviaires et aériens et chacun rivalise d'imagination pour proposer des services de plus en plus innovants (salons affaires, wifi à bord, partenariats avec des prestataires de transport au sol, etc..).
- La plupart des SBT proposent désormais **des modules de comparaison** entre ces deux moyens de transport afin que le collaborateur puisse comparer les tarifs et les temps de trajet du transport principal (à défaut de pouvoir comparer le temps de trajet total et le temps utile).
- Sur les destinations internationales, **la notion de statut est encore prépondérante** au profit de l'avion.



CIBLES

Toutes les entreprises
Acheteurs
Travel managers

CE QU'IL FAUT SAVOIR

Face à l'avion, **le transport ferroviaire compte bien des avantages** : un transport de centre-ville à centre-ville, sans délais d'embarquement longs (sauf pour Londres) et une offre de services de plus en plus étendue (réservation des taxis ou achat de billets de transport en commun à bord, wifi, service à la place, salle de réunion...). L'offre a aussi été considérablement adaptée aux besoins des voyageurs d'affaires (départ sur des aéroports principaux, cartes d'abonnement, possibilité de changer de train en un clic sur des applications dédiées, développement des salons...).

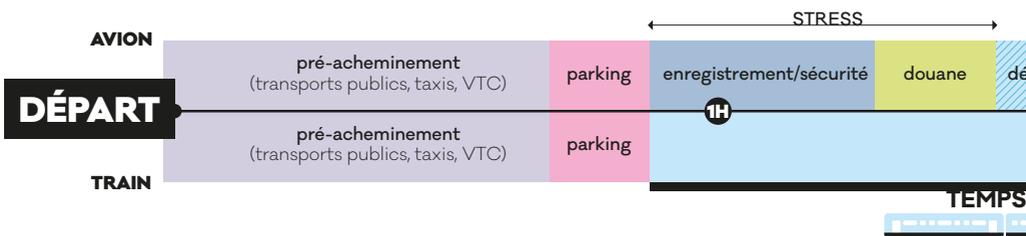
Train ou avion : **la comparaison ne doit pas s'arrêter au temps de trajet effectif**, il faut également parler de « temps utile » (le temps réellement disponible pour travailler, réfléchir, se reposer). Pour un vol d'une heure, il faut compter environ 3 heures de trajets (trajet vers l'aéroport, check-in et contrôles, embarquement, décollage, atterrissage, trajet vers le centre ville...). Toutes ces phases ne permettent pas de travailler. Alors que pour 3 heures de trajet en train, 100% du temps peut être utile/utilisé.

La plupart des SBT mettent aujourd'hui en parallèle les offres air et rail pour un même trajet. Cela permet au collaborateur de comparer ces deux modes de transport et de choisir celui qui est le plus adapté en fonction du prix, de la durée du voyage, des conditions tarifaires, de la localisation des gares / aéroports, etc. Cela permet notamment aux entreprises qui ont pour règle le *best buy* d'obliger le collaborateur à visualiser directement le moyen de transport le plus économique. Cela est surtout intéressant pour des voyages nationaux où l'avion s'avère parfois plus intéressant que le train en termes de prix. Cependant, il ne faut **pas négliger les frais annexes que peut engendrer l'avion**. En effet, si le collaborateur doit prendre un taxi pour se rendre à l'aéroport et pour en revenir, le train, bien que plus cher sur le trajet uniquement, s'avèrera plus économique.

Les critères de choix entre les deux modes de transport dépendent de plus facteurs :

- distance parcourue et durée du trajet,
- prise en compte du temps de trajet utile,
- lieux de départ et d'arrivée (centre ville ou excentré voire très excentré pour certaines compagnies low cost),
- flexibilité tarifaire et conditions d'annulation,
- coût complet d'un billet (aller / retour + bagages + siège + frais cartes...),
- coût complet de l'acheminement (billetterie + coût d'acheminement gare / aéroport),
- stress généré pour le voyageur.

Les SBT permettent également la mise en avant d'un moyen de locomotion par rapport à un autre, en fonction de différents critères paramétrés selon la politique voyages ou les habitudes des utilisateurs. Par exemple, un Paris - Lyon peut être systématiquement proposé en train (avantageux en terme de fréquence, coût, localisation, temps utile...) par le SBT.



NÉGOCIATIONS

• **POUR LA BILLETTERIE TRAIN :** il est difficile en France d'obtenir des tarifs négociés avec la SNCF. Néanmoins à partir de 60 000 euros de dépenses annuelles, les entreprises peuvent mettre en place un contrat (FCE) permettant une rémunération en fonction du volume annuel, du type de tarif et des lignes fréquentées.

En complément, des offres sont dédiées aux professionnels : les abonnements Fréquence 25 ou 50, 1^{re} ou 2nde (à noter : la SNCF fait généralement des promotions deux fois dans l'année sur le montant des abonnements).

La SNCF et la plupart des agences de voyages mettent à disposition des entreprises un tableau de calcul du retour sur investissement, qui permet de savoir à partir de quel moment la souscription à l'un de ces abonnements est intéressante en fonction de la ligne la plus fréquentée, du nombre de trajets etc. Tous les SBT sont aujourd'hui capables de prendre en compte ces cartes d'abonnements et de faire ressortir les tarifs correspondants lors de la recherche de disponibilités. Certains sites et SBT permettent également la souscription en ligne de ces cartes d'abonnements.

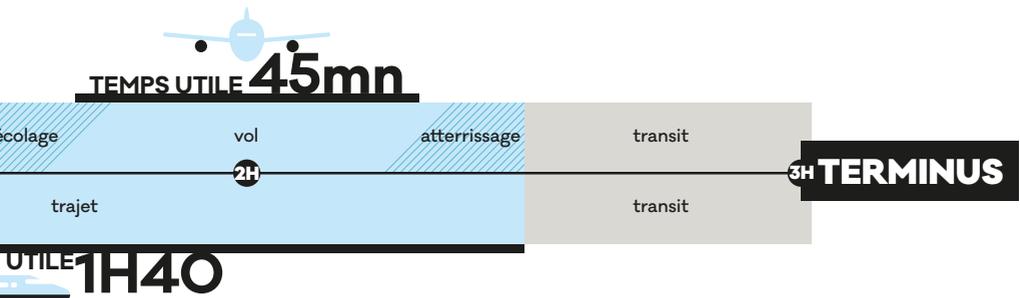
Des offres similaires sont proposées par les autres compagnies de chemin de fer : Thalys, Eurostar, Lyria...

• **POUR LA BILLETTERIE AVION :** en matière d'achat, il existe plusieurs stratégies. S'il est possible d'établir des contrats corporate avec les compagnies aériennes, permettant aux entreprises de connaître le prix maximum qu'elles payeront pour un trajet donné, cela ne leur assure cependant pas d'avoir accès à un meilleur tarif. Il arrive d'ailleurs bien souvent que le tarif entreprise soit moins avantageux que des tarifs publics à cause du « yield management », qui consiste à faire fluctuer les tarifs en fonction de divers critères (taux de remplissage, importance de la demande, événement etc.) de manière à optimiser les revenus.

De plus, aujourd'hui, la plupart des agences de voyages négocient en direct avec les compagnies des tarifs préférentiels et en font bénéficier leurs clients entreprises par extension. L'agence peut s'engager sur des volumes bien plus importants qu'une entreprise seule et donc avoir accès à des tarifs plus avantageux.

Au moment de choisir son agence de voyages d'affaires, il convient donc d'analyser précisément le type de contrats et de tarifs qu'elle peut apporter.

En revanche, sur des routes spécifiques, les entreprises peuvent avoir un pouvoir de négociation plus fort qu'une agence de voyages. Des engagements de volumes ou de parts de marché sont alors souvent demandés en échange.



TRAIN VS AVION : UN POINT SUR LE MATCH

périmètre

TRAIN

- Surtout adapté pour les destinations nationales et frontalières

avantages

- Gare en centre-ville.
- Embarquement rapide.
- Cartes d'abonnement et de fidélité donnant accès à des prix et des services.
- Fréquences nombreuses dans une journée (en fonction des lignes).
- Avantage pour le collaborateur en déplacement : pas de gaspillage de temps entre l'embarquement et le débarquement.

inconconvénients

- En France pour le moment : pas de concurrence donc les prix restent assez élevés.
- Pas de wifi dans les TGV en France mais cela devrait arriver dans les prochain mois.
- Risque d'espionnage industriel fort sur certaines lignes.

diversité offre

- TGV, iDTGV, Ouigo, TER
1^{re}, 2nde, PREMS, pro, loisir...

réservation à l'avance

- 3 mois à l'avance pour les TGV / intercity

bagages

- Pas de poids maximum (sauf pour les Ouigo où le bagage est payant).

billets

- Dématérialisés pour la plupart.

applications

- TGV pro, complète et performante, permet l'échange des billets (même réservés en agence) directement depuis le smartphone. Existe aussi pour les tarifs non pros.
- Dématérialisation des titres de transports sur le téléphone ou montre connectée.

empreinte environnementale

- Modérée

AVION

- Toutes destinations (essentiellement low cost et lowfare pour le domestique, mixte pour le court/moyen courrier international, essentiellement compagnies régulières pour le long courrier).

- Services à bord (sauf low cost).
- Carte de fidélité donnant accès à des services
- Plus rapide que le train sur des destinations nationales longues (longues en transport brut sans compter le pré et le post acheminement)
- Plus de choix dans les compagnies (régulières ou low cost)
- Avantage pour le collaborateur en déplacement : accès à des salons pro, permanence de l'attrait « statutaire » de l'avion.

- Aéroports généralement excentrés voire lointains.
- Embarquement long.
- Moins de fréquences que le train (sur des routes comparables).
- Si l'avion est annulé, difficulté de se retourner vers d'autres solutions si l'aéroport est excentré.
- Frais de transfert en plus.

- Compagnies régulières et low cost
- Première, Business Premium, Eco, en fonction de la place

- 11 mois à l'avance.

- En fonction des compagnies. Sur le domestique, l'usage du bagage en soute payant tend à se généraliser sur les tarifs.

- Dématérialisés mais pour les compagnies low-cost il y a parfois une obligation d'imprimer

- Une application par compagnie.
- Dématérialisation des titres de transports sur le téléphone ou montre connectée.

- Élevée