

ANNEXE 5.1.3

PRINCIPES DE LA TARIFICATION NEGOCIEE

SOMMAIRE

1. LE PRINCIPE DE LA TARIFICATION NEGOCIEE.....	3
2. APPLICATION	3
3. METHODOLOGIE.....	4
4. PLANNING	4
5. PIECES A FOURNIR PAR LE DEMANDEUR	5
6. LES TAUX NÉGOCIÉS	6
7. L'AIDE AU DEVELOPPEMENT DES TRAFICS	7

Les informations publiées dans l'annexe 5.1.3, relatives au chapitre 5 du Document de Référence du Réseau, visent à éclairer la mise en application de la tarification négociée (auparavant appelée tarification différenciée), processus portant sur la tarification de la Redevance de Marché.

Cette annexe détaille ainsi la méthodologie de SNCF Réseau pour le calcul de réduction de Redevance de Marché, et synthétise les taux accordés aux différents candidats.

Cette annexe vient compléter l'annexe 5.1.1 relative à l'établissement des barèmes pour les prestations minimales.

1. LE PRINCIPE DE LA TARIFICATION NEGOCIEE

La tarification négociée (appelée auparavant tarification différenciée) constitue un levier pour favoriser à la fois le développement de la concurrence et une utilisation effective et optimale de l'infrastructure dans la perspective d'un accroissement du nombre de circulations générant un surcroît de recettes pour SNCF Réseau à court, moyen et long terme.

Le processus de tarification négociée est, par principe, ouvert à l'ensemble des candidats dès lors qu'une différence objective de situation est susceptible de justifier, sur le réseau national, l'application de redevances d'utilisation de l'infrastructure négociées entre le gestionnaire de l'infrastructure et un candidat. Elle permet notamment de faciliter le franchissement des barrières à l'entrée que rencontrerait un nouvel opérateur.

La différence objective de situation est nécessairement temporaire et doit exister entre deux candidats actifs sur un même segment du marché aval des services de transport. En ce sens, cette différence peut notamment exister durant la phase de montée en charge des services offerts où la demande évolue progressivement, et où des barrières techniques (adaptation du matériel roulant par exemple) peuvent exister. Durant cette période, un candidat opérant déjà sur le marché peut en effet bénéficier d'avantages immatériels en termes de réputation qui ferait défaut à ses concurrents nouveaux opérateurs.

2. APPLICATION

Par sa nature, le dispositif de tarification négociée est ouvert à l'ensemble des candidats.

Sur demande d'un candidat, SNCF Réseau peut négocier sous l'égide de l'Autorité de Régulation des Transports (« Autorité ») une tarification négociée, laquelle ne peut porter que sur le niveau des majorations tarifaires étant entendu que tout opérateur doit au moins s'acquitter du coût directement imputable pour accéder au réseau ferré.

La tarification négociée consiste donc en une réduction de la Redevance de Marché, qui est elle-même une majoration tarifaire au sens de la directive 2012/34/UE. Ce processus est proposé dans le cadre de l'application de l'article L2133-2 du code des transports

Dans son avis n° 2022-036 du 17 mai 2022, l'Autorité rappelle que « *le dispositif de tarification négociée ne s'inscrit pas dans un cadre dérogatoire aux principes tarifaires précisés par le droit européen.* » et précise qu'« *il appartient ainsi à l'Autorité d'apprécier si l'écart entre le tarif régulé et le tarif négocié est dûment justifié par une différence objective de situation entre opérateurs eu égard à leurs positions respectives sur le marché aval.* »

Dans son avis n° 2022-083 du 29 novembre 2022, l'Autorité souligne à cet effet qu'elle peut s'opposer aux tarifs négociés qui lui sont soumis dans les cas où :

- « *les conditions d'accès au réseau ferroviaire entravent ou sont susceptibles d'entraver le développement de la concurrence ;*
- *l'accès au réseau et aux installations de service n'est pas accordé de manière équitable et non discriminatoire ;*
- *les dispositions économiques, contractuelles et techniques mises en œuvre par le gestionnaire d'infrastructure et les entreprises ferroviaires en matière d'accès au réseau et aux différentes prestations associées ne sont pas cohérentes avec leurs contraintes économiques, financières, juridiques et techniques, y compris la trajectoire financière du gestionnaire d'infrastructure.* »

3. METHODOLOGIE

SNCF Réseau et le candidat demandeur s'accordent sur un niveau de tarification négociée qu'ils soumettent ensuite à la validation de l'Autorité. Le niveau retenu doit être démontré par des éléments probants justifiant la mise en œuvre de la tarification négociée, de nature à attester notamment que le candidat ne se trouve pas dans des conditions normales de fonctionnement sur le ou les segments de marché sur lesquelles il opère ou souhaite opérer et ce, temporairement et pour des raisons qui sont hors de son contrôle.

La mise en évidence de cette différence objective de situation se fait au regard d'une analyse réalisée par SNCF Réseau fondée sur des données objectives transmises par le candidat concerné.

Cette analyse se base en outre sur un objectif de revenus à atteindre pour le candidat demandeur à l'issue des cinq premières années d'exploitation, lequel est mis en perspective avec l'opérateur déjà en place sur le segment concerné, segment caractérisé par une qualité de service (vitesse nominale, services à bord) et une origine-destination.

En l'absence d'opérateur déjà existant sur le segment visé ou de barrières à l'entrée réduites, l'analyse s'appuie alors sur l'existence d'une montée en puissance progressive de la demande par rapport au niveau cible de cette demande (ou « *ramp-up* »), démontrée par les données financières fournies par le candidat lors de l'instruction.

Le niveau de réduction de la Redevance de Marché proposée par SNCF Réseau est donc calculé au cas par cas, selon les modalités d'exploitation du demandeur.

Dans l'ensemble des cas traités, qu'il s'agisse de montrer l'existence de barrières à l'entrée ou d'une montée en charge progressive du chiffre d'affaires, la charge de la preuve incombe au candidat demandeur.

4. PLANNING

Tout candidat peut solliciter SNCF Réseau pour obtenir de celle-ci des précisions sur la mise en œuvre du dispositif préalablement à sa demande de tarification négociée.

La demande formelle de tarification négociée est adressée au directeur commercial de SNCF Réseau un (1) an avant la mise en place des circulations envisagées. Celle-ci précise notamment les liaisons envisagées en termes d'origine-destination, de dessertes intermédiaires et la date prévisionnelle de démarrage des circulations commerciales. Cette demande est suivie de la signature d'un accord de confidentialité, restreignant l'accès aux données transmises aux personnes susceptibles d'en connaître pour les besoins de la négociation de la réduction de la Redevance de Marché, et intégrant les pièces à fournir telles que visées à l'article 5 ci-après. La communication des pièces justificatives doit être réalisée *a minima* neuf (9) mois avant le début des circulations envisagées.

La réception des données adressées par le demandeur, lorsqu'elles sont complètes, est ensuite formellement validée par SNCF Réseau laquelle dispose alors d'un délai de quatre (4) mois pour formuler une proposition de tarification négociée au demandeur dont sera informée l'Autorité.

Après concertation et validation par le demandeur et SNCF Réseau de la réduction accordée sur la Redevance de Marché, sur la base du contrat définitif négocié entre les deux parties, celles-ci saisissent conjointement l'Autorité qui dispose d'un délai de deux (2) mois pour rendre un avis favorable ou défavorable sur ce niveau de réduction. L'absence d'avis de la part de l'Autorité sous ce délai vaut validation.

Une fois le niveau de réduction de Redevance de Marché validé par l'Autorité, le dispositif entre en vigueur avec publication des taux de réduction des deux premières années dans le document de référence du réseau.

Les taux de réduction appliqués à la troisième année du dispositif sont calculés après nouvelle instruction, sur la base des pièces justificatives mises à jour au cours de la deuxième année d'exploitation des liaisons concernées. Leur instruction, leur négociation et leur validation suivent le même planning que celui décrit précédemment.

5. PIÈCES À FOURNIR PAR LE DEMANDEUR

L'ensemble des éléments suivants s'entendent sur une durée de cinq (5) ans à partir de la mise en exploitation, pour chaque mission envisagée.

Les éléments à fournir par le candidat concernent :

- Les éléments de revenus, dont :
 - le nombre de trains par jour, leurs heures de départ, leur temps de trajet, les arrêts en gare prévus, l'itinéraire parcouru ;
 - le taux de remplissage prévu par train (arrêt par arrêt) ;
 - le nombre de clients prévus sur les différentes OD ;
 - le revenu moyen par passager par OD et, si nécessaire, avec une distinction entre heures de pointe et heures creuses, en précisant la part des abonnements s'il y en a ;
 - le chiffre d'affaires.

- Les éléments relatifs au matériel roulant, dont :
 - la typologie des rames et leur capacité d'emport théorique ;
 - le nombre de sièges en classe standard ;
 - le nombre de sièges en classe premium ;
 - le nombre de sièges au m² ;
 - le nombre de lits par rame dans le cas de trains couchette et, si nécessaire, le nombre de lits en classe standard et le nombre de lits en classe premium ;
 - le type de traction (thermique ou électrique) ;
 - le nombre de rames nécessaire à l'exploitation ;
 - le coût d'une rame et modalités d'achat et de maintenance ;
 - le taux d'US et d'UM.

- Les éléments de coûts OPEX avec détail par postes dont notamment les coûts :
 - de manœuvre ;
 - de traction, dont les coûts liés aux personnels de conduite ;
 - d'accompagnement ;
 - de service à bord ;
 - de maintenance rames ;
 - d'énergie ;
 - de distribution et services en gare ;
 - de péages en gare et de péages payés à d'autres gestionnaires d'infrastructure.

- Les éléments relatifs à d'autres coûts fixes ;

- Tout autre document que le candidat jugerait nécessaire et utile de porter à la connaissance de SNCF Réseau afin d'étayer et de justifier sa demande d'application du dispositif de tarification négociée.

6. LES TAUX NÉGOCIÉS

Le tableau ci-après synthétise les taux négociés entre SNCF Réseau et les différents candidats au titre des DRR 2027/2029 à date. Il sera mis à jour progressivement en fonction des demandes et des négociations entre SNCF Réseau et les candidats.

Candidat	Dessertes	Période	Taux de réduction RM
----------	-----------	---------	----------------------

7. L'AIDE AU DEVELOPPEMENT DES TRAFICS

Le tableau ci-après synthétise les aides au développement des trafics octroyées aux différents candidats au titre des DRR 2027/2029 à date. Il sera mis à jour progressivement en fonction des demandes et des éligibilités des candidats.

Candidat	Dessertes	1 ^{er} HDS de circulation	Type de demande
----------	-----------	------------------------------------	-----------------