

ANNEXE 5.1.3

PRINCIPES DE LA TARIFICATION NEGOCIEE

SOMMAIRE

1. LE PRINCIPE DE LA TARIFICATION NEGOCIEE	3
2. APPLICATION	4
3. METHODOLOGIE	4
4. PLANNING.....	6
5. PIECES A FOURNIR PAR LE DEMANDEUR	7
6. LES TAUX NÉGOCIÉS	9
7. L'AIDE AU DEVELOPPEMENT DES TRAFICS	11

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. Toutefois, seule l'existence d'une différence objective de situation est susceptible de justifier l'application, sur le réseau national, de redevances d'utilisation de l'infrastructure négociées entre le gestionnaire de l'infrastructure et un candidat. Ce dispositif vise notamment à faciliter le franchissement des barrières à l'entrée auxquelles peut être confronté un nouvel opérateur.

La différence objective de situation doit présenter un caractère temporaire et être appréciée entre deux candidats actifs sur un même segment du marché aval des services de transport.

SNCF Réseau et le candidat qui conviennent d'un niveau de tarification négociée doivent démontrer, par tout moyen approprié, et sur la base d'éléments objectifs vérifiables, que la différence temporaire de traitement tarifaire proposée sur un ou plusieurs segments de marché par rapport aux barèmes des prestations minimales est dûment justifiée.

D'après les lignes directrices de l'ART¹, la tarification négociée peut notamment être justifiée par l'absence temporaire de viabilité économique de l'exploitation des services assurés par le candidat, alors que cette viabilité a vocation à être atteinte en régime normal de fonctionnement sur le ou les segments de marché considérés. Cette situation peut résulter notamment de la mise en évidence de surcoûts temporaires supportés par le candidat et / ou de la démonstration que la demande exprimée vis-à-vis du candidat, bénéficiaire de la tarification négociée, se situe temporairement en deçà de son niveau normal en raison, par exemple, de sa montée en puissance progressive (*ramp-up*).

Conformément aux lignes directrices de l'ART, cette démonstration doit permettre d'établir que le candidat susceptible de bénéficier d'une tarification négociée :

- (i) ne se trouve pas dans des conditions normales de fonctionnement sur le ou les segments de marché sur lesquels il opère ou souhaite opérer ;
- (ii) se trouve dans cette situation pour des raisons qui sont hors de son contrôle et ;
- (iii) que cette situation est temporaire.

Cette démonstration doit par ailleurs s'appuyer sur le principe de non-discrimination tel que figurant au paragraphe 5 de l'article 32 de la directive 2012/34/UE qui doit être interprété comme impliquant non seulement de ne pas appliquer des règles différentes à des situations comparables mais également de ne pas appliquer les mêmes règles à des situations différentes.

Une différence objective de situation peut ainsi exister durant la phase de montée en charge des services offerts où des barrières techniques (adaptation du matériel roulant par exemple) peuvent exister et où la demande évolue progressivement. En effet, un candidat opérant déjà sur le marché peut bénéficier d'avantages immatériels tenant notamment à sa réputation, à sa marque ou à son image, dont ne dispose pas un nouvel entrant. Il peut également exister une différence objective de situation entre plusieurs nouveaux entrants tenant par exemple à la capacité de certains d'entre eux de bénéficier de synergies importantes avec leurs autres activités ou celles de leur maison-mère (rotation du matériel roulant, atelier de maintenance, financement, etc.).

¹ Décision n°2022-083 du 29 novembre 2022

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

La tarification négociée convenue entre SNCF Réseau et le candidat concerné ne peut s'appliquer que pendant une durée maximale de cinq (5) années. Elle comprend une période initiale de deux (2) années, susceptible d'être prolongée par trois (3) périodes successives d'une (1) année chacune (2 + 1 + 1 + 1). Chacune de ces prolongations présente un caractère facultatif et fait l'objet d'un réexamen par SNCF Réseau permettant de s'assurer que la différence objective de situation dont se prévaut le candidat perdure.

Pour la période initiale comme pour chacune des périodes annuelles supplémentaires, SNCF Réseau et le candidat demandeur déterminent et s'accordent sur un niveau de tarification négociée qu'ils envisagent d'appliquer. Les tarifs négociés sont ensuite transmis pour accord à l'Autorité de régulation des transports dans les conditions prévues à l'article L.2133-2 du code des transports.

La mise en œuvre ou la prolongation d'une tarification négociée doit être démontrée par des éléments objectifs et probants de nature à attester chacun des trois éléments listés au point 1 ci-dessus :

- (i) que le candidat ne se trouve pas dans des conditions normales de fonctionnement sur le(s) segment(s) de marché sur lequel il opère ou souhaite opérer ;
- (ii) que cette situation s'explique par des raisons hors de son contrôle, et ;
- (iii) que cette situation est temporaire.

La mise en évidence de cette différence objective de situation est appréciée par SNCF Réseau sur la base des données et pièces justificatives transmises par le candidat concerné. La charge de la preuve incombant à ce dernier, il appartient au candidat d'identifier les obstacles rencontrés, d'en démontrer les effets sur son activité et d'établir leur caractère temporaire ainsi que leur indépendance à l'égard de ses propres décisions.

Le niveau de réduction de la Redevance de Marché proposée par SNCF Réseau est calculé au cas par cas, selon les modalités d'exploitation du candidat demandeur en tenant compte des informations disponibles au moment de l'instruction et tout au long des cinq années pendant lesquelles une tarification négociée est possible.

Pour déterminer le niveau de réduction, SNCF Réseau peut notamment s'appuyer sur une approche normative de la nature et de l'ampleur des barrières à l'entrée susceptibles d'être rencontrées par un nouvel opérateur et de générer une différence objective de situation avec les entreprises ferroviaires actives sur le segment de marché considéré.

• 3.1 Instruction relative à la période initiale des deux premières années

Pour les deux premières années, l'analyse repose principalement sur les données prévisionnelles communiquées par le candidat. Elle tient notamment compte de l'objectif de revenus que celui-ci prévoit d'atteindre à l'issue des cinq premières années d'exploitation, cet objectif étant mis en perspective avec la situation de l'autre(/les) autre(s) opérateur(s) déjà en place et en fonctionnement normal sur le segment concerné. Ce segment est notamment caractérisé au regard des caractéristiques du service proposé (vitesse nominale, services à bord) et de l'origine-destination desservie.

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.

• 3.2 Instruction relative aux années supplémentaires

Pour chacune des trois années supplémentaires, SNCF Réseau procède à un réexamen sur la base des données actualisées communiquées par le candidat s'agissant d'une part de ses objectifs de revenus et d'autre part de ses performances réalisées en termes de volumes de trafics et de chiffre d'affaires sur les premières années d'exploitation afin de démontrer que la condition relative à la différence temporaire et objective de situation est toujours remplie.

En particulier, il s'agit de s'assurer que, pour chacune des trois années concernées, le candidat est toujours dans une situation objectivement différente de celle d'un opérateur ayant atteint des conditions normales de fonctionnement, que cette différence résulte toujours de circonstances « hors de son contrôle » et présente un caractère temporaire permettant de justifier le prolongement du bénéfice de la tarification négociée.

Ces éléments seront particulièrement importants lors de l’instruction des quatrième et cinquième années pour lesquelles il sera possible de comparer les informations sur les performances réelles du candidat lors des deux premières années d’exploitation, qui seront désormais disponibles, avec les prévisions initiales du candidat. Dans cette situation, en cas d’écart entre les performances initialement anticipées et les performances effectivement réalisées, il appartient au candidat de démontrer spécifiquement que ceux-ci sont liés à des causes objectives, temporaires et hors de son contrôle et que le maintien d’une tarification négociée est donc justifié. Sur la base des éléments produits par le candidat, SNCF Réseau appréciera l’ampleur et la durée des écarts constatés, leurs causes et leur imputabilité, les diligences accomplies et les mesures correctrices mises en œuvre par le candidat, ainsi que la crédibilité de ses perspectives actualisées pour déterminer si elle donne suite à la demande de prolongation de la tarification négociée. Lorsque le déploiement du service demeure durablement inférieur à la trajectoire de référence pour des causes imputables au candidat et que les éléments actualisés ne permettent plus d’établir le caractère temporaire de la différence objective de situation, SNCF Réseau peut ne pas donner suite à la demande de prolongation ou proposer un niveau de réduction adapté aux éléments actualisés.

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 pour les deux (2) premières années 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 accord de cette dernière.

L’Autorité ne peut émettre un avis que sur des tarifs négociés se rapportant à des tarifs rendus exécutoires par son avis conforme. Cela signifie en pratique que, pour une année N donnée, elle ne peut être saisie qu’après que les tarifs pour l’horaire de service de l’année N soient devenus exécutoires.

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 dans le document de référence du réseau.

Pour les taux de réduction susceptibles d'être appliqués à chacune des trois années suivantes, il sera procédé à une nouvelle instruction sur la base des pièces justificatives mises à jour au cours, respectivement, de la deuxième, troisième et quatrième année d'exploitation des liaisons concernées. Leur instruction et, le cas échéant, leur négociation et leur validation suivent le même planning que celui décrit précédemment c'est-à-dire une demande adressée à SNCF Réseau un an avant l'horaire de service concerné, la transmission des pièces neuf (9) mois avant et la transmission d'une proposition par SNCF Réseau dans un délai de quatre (4) mois après réception des pièces complètes.

Le respect de ce calendrier par le candidat est essentiel. Tout retard dans la transmission d'un dossier complet est susceptible de décaler l'instruction, la conclusion du contrat et la saisine de l'Autorité et, par voie de conséquence, de reporter la date d'effet de la réduction ou d'en limiter le bénéfice à une partie de la période concernée. Les tarifs négociés sont transmis à l'Autorité dans les conditions prévues à l'article L. 2133-2 du code des transports. La réduction est applicable à compter de la date d'effet prévue au contrat, laquelle ne peut être antérieure à la décision de l'Autorité de ne pas s'opposer à leur application ou, en l'absence de décision expresse, à la date d'expiration, sans opposition, du délai de deux (2) mois suivant la réception des tarifs négociés par l'Autorité, conformément à l'article L. 2133-2 du code des transports.

5. PIECES A 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 ;

Pour le réexamen de la tarification négociée au titre des années 3, 4 et 5, ces éléments seront à fournir pour les années restantes et pour les années d'ores et déjà réalisées.

- 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.

Si le candidat ne souhaite pas transmettre l'ensemble des informations listées pour des raisons tenant au secret des affaires, les hypothèses retenues dans l'évaluation de la tarification négociée seront fondées sur un modèle normatif, qui reflétera la situation considérée comme « usuelle » pour un nouvel entrant.

6. LES TAUX NÉGOCIÉS

Le tableau ci-après synthétise les taux négociés entre SNCF Réseau et les différents candidats au titre des DRR 2021/2029 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
Trenitalia France	Liaisons : Paris-Lyon Paris-Lyon-Modane	HDS 2022 Du 18 décembre 2021 au 10 décembre 2022	37%
		HDS 2023 Du 11 décembre 2022 au 17 décembre 2022	
		HDS 2023 Du 18 décembre 2022 au 9 décembre 2023	16%
		HDS 2024 Du 10 décembre 2023 au 17 décembre 2023	
		HDS 2024 Du 18 décembre 2023 au 14 décembre 2024	9,5%
		HDS 2025 Du 15 décembre 2024 au 17 décembre 2024	
	Liaison Paris-Marseille	HDS 2025 Du 1er juin 2025 au 13 décembre 2025	37,5%
		HDS 2026 Du 14 décembre 2025 au 31 mai 2026	
		HDS 2026 Du 1er juin 2026 au 12 décembre 2026	16,5%

Candidat	Dessertes	Période	Taux de réduction RM
Renfe Viajeros	Liaison Madrid-Marseille	HDS 2024	15%
		HDS 2025	8%
	Liaison Barcelone-Lyon	HDS 2024	12%
		HDS 2025	5%

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 2021/2029 à date. Il sera mis à jour progressivement en fonction des demandes et des éligibilités des candidats

Candidat	Dessertes	Période	Type de demande
Oslo	Liaison Paris-Rennes en ligne classique	HDS 2025 Du 2 avril 2025 au 13 décembre 2025 HDS 2026 Du 14 décembre 2025 au 1er avril 2026	Demande tardive
SNCF Voyageurs	Liaison Paris-Bruxelles en ligne classique	HDS 2026 Du 19 décembre 2025 au 12 décembre 2026 HDS 2027 Du 13 décembre 2026 au 18 décembre 2026	Demande tardive
Oslo	Liaison Paris-Bordeaux en ligne classique	HDS 2026 Du 14 décembre 2025 au 12 décembre 2026 HDS 2027 Du 13 décembre 2026 au 11 décembre 2027 HDS 2028 Du 12 décembre 2027 au 13 décembre 2027	Demande classique