

# Memento

## ANNEXE 08 FREQUENTATION, RECETTES

Par rapport à la situation actuelle



### +34% de fréquentation

Plus de 8 M  
de voyages  
attendus en 2029

364 k€ HT

de recettes VLD par année  
moyenne du contrat  
(+32% sur le contrat)

Effacement de la frontière  
urbain / périurbain

68 k€ HT

de recettes VLS par année  
moyenne du contrat  
(+65% sur le contrat)



Lignes périurbaines  
+32% de fréquentation



Lignes Flexi  
+46% de fréquentation

Analyse de la data et proposition  
de méthode de valorisation de la  
fréquentation du vélo en voyages



Une offre repensée pour élever l'expérience du voyage et  
augmenter la fréquentation et les recettes

BASE - ANNEXE 08

TARIFICATION, VENTES, RECETTES,

FREQUENTATION, DISTRIBUTION,

CONTROLE ET LUTTE CONTRE LA FRAUDE

# SOMMAIRE

<b>1</b>	<b>Contexte : Une fréquentation en plein essor .....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Nos engagements : Accompagner la mutation du territoire.....</b>	<b>1</b>
2.1	Un réseau urbain renforcé .....	1
2.2	Un réseau multimodal intégré .....	1
<b>3</b>	<b>Notre approche : L'expertise Transdev au service de la fréquentation.....</b>	<b>3</b>
3.1	De la connaissance client à la définition des prévisions de fréquentation .....	3
3.2	Le portail des données Transdev pour une utilisation optimale des données .....	3
<b>4</b>	<b>Notre plan d'action : S'engager sur la hausse de trafic .....</b>	<b>4</b>
4.1	Augmentation de la fréquentation de l'offre collective tanlib .....	5
4.2	Engagements ambitieux des services vélos .....	11
<b>5</b>	<b>Notre plan d'amélioration continue.....</b>	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>

## 1 Contexte : Une fréquentation en plein essor

Au cours de la précédente DSP, le réseau tanlib a connu une très forte croissance de sa fréquentation, largement portée par la mise en place de la gratuité en septembre 2017 et la refonte de l'offre, davantage tournée vers une clientèle d'actifs. Si les années 2020 et 2021 ont été marquées par une forte baisse, liée à la pandémie COVID-19, l'année 2022 raccroche avec les croissances passées et affiche une fréquentation d'avant crise. La hausse ainsi constatée sur la période 2017-2022 est alors de 23%.

Cette forte croissance de la fréquentation se traduit désormais au quotidien par un réseau chargé avec certains services présentant des taux de remplissage très élevés. La ligne 1 en particulier est fortement touchée. Elle permet une desserte est-ouest de Niort, desservant les principales zones d'emploi et connectant les zones résidentielles. Elle représente à elle seule près de 30% des voyages sur le réseau tanlib.

En complément de l'offre de transport en commun, le réseau tanlib s'est enrichi d'une offre de vélos à travers le système de location longue durée (mis en place en 2017, avec 1 200 vélos), et via les vélos en libre-service (disponibles sur 18 stations depuis 2020).

## 2 Nos engagements : Accompagner la mutation du territoire

De nombreux projets sont engagés sur le territoire et devraient contribuer au dynamisme de l'agglomération niortaise. Cette croissance et ces mutations du territoire vont engendrer de nouveaux besoins en termes de mobilités. Transdev s'engage à vos côtés pour accompagner la mobilité du quotidien et permettre à Niort Agglo d'accomplir son développement, tourné vers une mobilité et un urbanisme plus durable.

**Transdev s'engage ainsi à dépasser le seuil des 8 millions de voyages au global en 2029 soit plus d'un tiers de fréquentation en plus d'ici la fin du contrat par rapport à la fréquentation constatée en 2022.**

**Cet engagement est réalisé sans compter la valorisation de la fréquentation vélos en voyages qui sera définie en cours de contrat.**

# +34%

De fréquentation par rapport à 2022

### 2.1 Un réseau urbain renforcé

Le réseau urbain constitue le cœur du réseau tanlib. Si sa fréquentation reste jeune, les usages se sont fortement diversifiés. Pour accompagner le développement du réseau, nous vous proposons de repenser l'offre urbaine en améliorant les fréquences en heure de pointe, une amplitude horaire davantage tournée vers les actifs et une meilleure connexion aux zones d'emploi. En complément, Transdev s'engage sur une amélioration du confort pour l'utilisateur par une meilleure et une information voyageur dynamique.



**Les lignes urbaines et navettes : +30% de fréquentation en 2029 par rapport à 2022**

**Soit 6.6 millions de voyages en 2029 sur les 8 millions au total (82%)**

### 2.2 Un réseau multimodal intégré

Notre volonté est d'effacer la frontière entre l'urbain et le périurbain en articulant le réseau autour de nœuds intermodaux, en entrée de ville ou aux portes du cœur d'agglomération, via des parcs relais et le rabattement à vélo. La desserte depuis les communes d'équilibre est harmonisée et réhaussée pour offrir un socle minimal d'allers-retours et des liaisons plus directes et plus rapides vers le centre de Niort.

Cette desserte est complétée par un renfort de l'offre de proximité, plus souple, articulée autour des pôles d'équilibre, du TER et du cœur d'agglomération.



Les lignes périurbaines : +33% de fréquentation en 2029 par rapport à 2022

Les services Flexi : +49% de fréquentation en 2029 par rapport à 2022

Les lignes scolaires : + 14% de fréquentation en 2029 par rapport à 2022



## NOTRE ENGAGEMENT

Une hausse globale de la fréquentation du réseau de **34 %** par rapport à 2022.

Une restructuration du réseau qui vient conforter les usages non scolaires en cœur d'agglomération et depuis les communes d'équilibre, conduisant en particulier à une plus forte hausse sur le périurbain.

Une amélioration de la qualité de service profitant à tous les usagers.



La répartition de la croissance des voyages par type de ligne et par année :

Analyses - fréquentation en voyageurs						
Fréquentation totale						
Type ligne	2024	2025	2026	2027	2028	2029
urbaine	5 657 800	5 968 085	6 156 887	6 305 929	6 454 482	6 593 439
périurbaine	128 836	135 016	139 494	143 024	146 692	150 136
navette	284 167	316 117	327 885	337 317	345 918	353 250
services FLEXI	45 015	47 934	49 150	50 081	51 261	52 502
scolaire	817 118	822 909	830 510	839 566	843 908	857 139
<b>Fréquentation totale</b>	<b>6 932 936</b>	<b>7 290 061</b>	<b>7 503 926</b>	<b>7 675 917</b>	<b>7 842 261</b>	<b>8 006 466</b>

### 3 Notre approche : L'expertise Transdev au service de la fréquentation

#### 3.1 De la connaissance client à la définition des prévisions de fréquentation

L'équipe Etudes & Prévisions de la direction client voyageur de Transdev France accompagne Transdev Nouvelle-Aquitaine lors des réponses aux appels d'offre afin d'établir un programme d'études et les engagements de fréquentation et recettes.

Notre modèle de prévision de la fréquentation et des recettes est construit sur un calcul projectif raisonnant en évolution en partant d'une situation de référence établie sur l'année 2019 et les évolutions des années suivantes. Cette évolution émane de plusieurs facteurs en interaction :

- Certains reflètent l'évolution du marché : démographie, tourisme, crise sanitaire,
- D'autres traduisent l'évolution de la part de marché du réseau : évolution de l'offre de transport et de la tarification, actions marketing et commerciales.

#### 3.2 Le portail des données Transdev pour une utilisation optimale des données



Le portail des données Transdev permet d'analyser l'adéquation de l'offre et de la demande à partir des cellules compteuses, l'analyse de la qualité du service, les informations émanant du SAE...

Notre démarche, spécifique à Transdev, développe l'innovation autour des données et aide à concevoir le meilleur service de mobilité.

Le **portail des données Transdev** assurera un suivi des données de mobilité tanlib via des indicateurs sur toutes les thématiques de nos activités et plus précisément sur les fréquentations, les recettes, les taux de réalisation de kilomètres commerciaux, la qualité de service...

Une innovation autour des données pour vous aider à proposer des offres de mobilités adéquates.



Selon les éléments intégrés, l'application de filtre en temps réel permet de visualiser efficacement les résultats par ligne, motifs de déplacement, horaires, origines / destinations des déplacements.



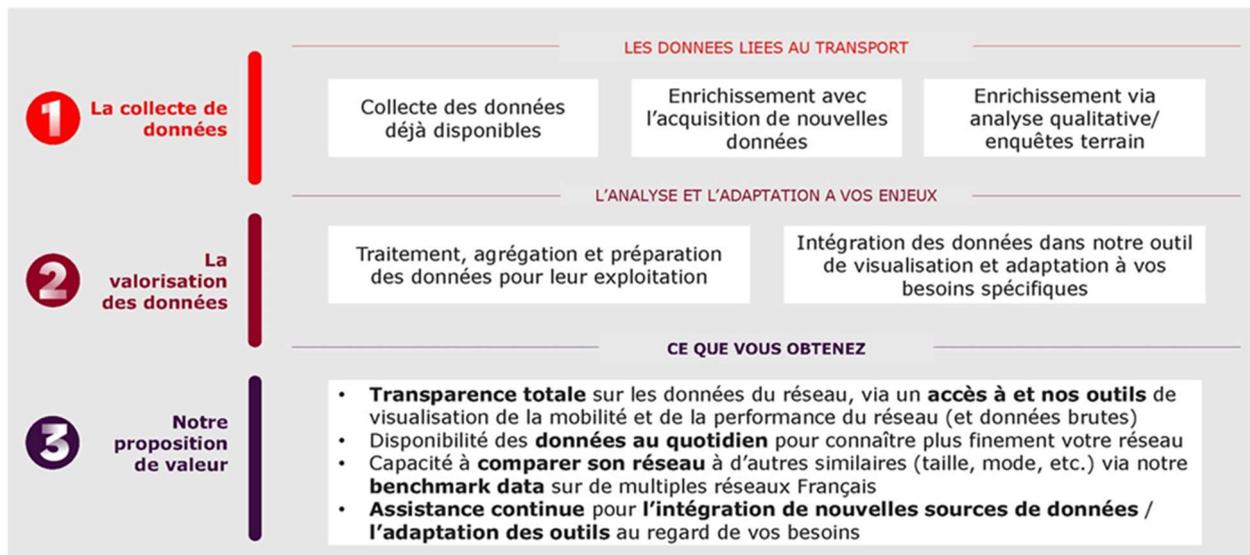
#### NOTRE APPROCHE

Une équipe d'experts pour établir un programme d'études et définir nos engagements en matière de fréquentation et de recettes.

Notre modèle : un calcul projectif de l'évolution par rapport à une année de référence établie, prenant en compte différents facteurs en interaction (évolution du marché mais aussi de la part de marché du réseau).

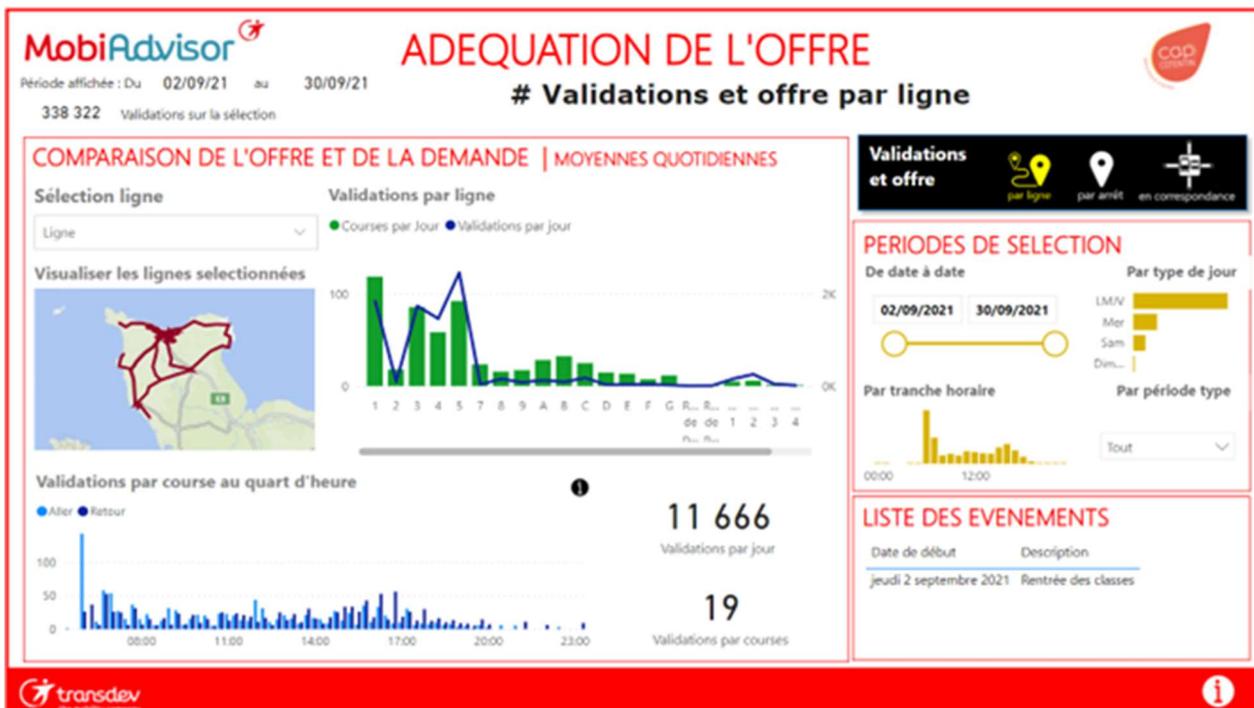
Optimisation des données via le portail de données Transdev, dans le but de concevoir le meilleur service de mobilité.

Notre démarche innovante de travail pour comprendre les données, les visualiser et répondre aux enjeux de la mobilité



Les tableaux de bord dynamiques intègrent les dernières données disponibles en matière d'enquête OD, de validations billettiques et de ventes de titres. Un historique permet d'en apprécier l'évolution au cours du contrat.

Exemples d'étude et de tableau de bord :



### 3.3 Proposition de méthode de valorisation de la fréquentation du vélo en voyages

Les services de vélo en location longue durée et libre-service rencontrent un succès croissant sur le territoire de la CAN. Les fréquentations sont compatibles à part des services urbains. Cette situation ne valorise pas à sa juste mesure les investissements importants que la CAN a consenti pour le développement du vélo sur son territoire. Actuellement, aucun réseau urbain ne propose une méthode valorisation. **Nous vous proposons de lancer une étude afin de valoriser les fréquentations du vélo en voyage.** C'est une volonté de Transdev d'accompagner et de faire connaître le succès grandissant du vélo sur le territoire de la CAN au niveau national.

## 4 Notre plan d'action : S'engager sur la hausse de trafic

### 4.1 Augmentation de la fréquentation de l'offre collective tanlib

#### 4.1.1 Modéliser le trafic pour renforcer nos engagements

La prévision s'effectue en deux temps :

- Estimer la situation la plus probable au 1<sup>er</sup> janvier 2024, point de départ de la DSP ;
- Estimer les gains de trafic sur la durée de la DSP.

Nous distinguons deux types d'effets :

- Les effets exogènes – Indépendant des actions de Transdev ;
- Les effets endogènes – Liés à l'offre proposée.

**8 M**

De voyages en 2029

Type d'effet	Nature de l'effet	Description de l'effet
Exogènes	Dynamique socio-économique locale	Celle-ci se base sur les <b>projections de la population par classe d'âge, réalisées</b> par Transdev. Un zoom de l'analyse est proposé ci-après.
	L'impact de la pandémie COVID 19	L'année 2022 a retrouvé une fréquentation supérieure à celle de 2019. Néanmoins, elle aurait pu être plus importante encore sans pandémie, du fait du dynamisme du réseau et des tendances observées dans le passé. Ce phénomène se retrouve sur quasiment tous les réseaux Transdev où les fréquentations 2022 restent encore <b>5% en deçà de ce qu'elles auraient pu être.</b>
	L'effet gratuité du réseau	La mise en place de la gratuité a séduit de nombreux usagers qui n'auraient pas utilisé le réseau tanlib sans sa mise en place. Cet effet a été très fort sur les premières années de la gratuité, mais continue d'apporter de nouveaux usagers. Nous prenons en compte que cet effet perdurera encore quelques années, apportant une croissance de l'ordre de 0,25, à 0,5%.
Endogènes	Les effets d'offre	Notre proposition intègre une <b>évolution des fréquences et des tracés</b> . Cette nouvelle offre comprend les demandes exprimées par Niort Agglo ainsi que nos propositions basées sur notre connaissance du territoire et de la mobilité. Cet effet nécessite de s'appuyer sur <b>des données précises des usages actuels du réseau</b> . Notre approche est résumée ci-après.
	Les effets de qualité de l'offre	Nous nous engageons sur une <b>plus grande fiabilité de l'offre, notamment</b> via la réduction des retards. Pour estimer cet impact, <b>les pourcentages de services en retard</b> ont été convertis en temps perçu par l'utilisateur. Il a été considéré qu'un pourcent de services en retard correspondait à une perception de 1 minute de temps supplémentaire pour l'utilisateur.
	Les effets liés à la communication et au marketing	A travers son engagement auprès des clients et de l'agglomération, Transdev <b>visé un gain significatif de trafic</b> . Ceci est issu : <ul style="list-style-type: none"> <li>• De la <b>montée en qualité</b> de la relation client</li> <li>• <b>Des services</b> proposés</li> <li>• De <b>l'effort important de communication</b> et de relation avec les clients</li> <li>• Des <b>actions de marketing</b> pour attirer de nouveaux usagers et participer aux objectifs de report modal sur l'agglomération</li> </ul>



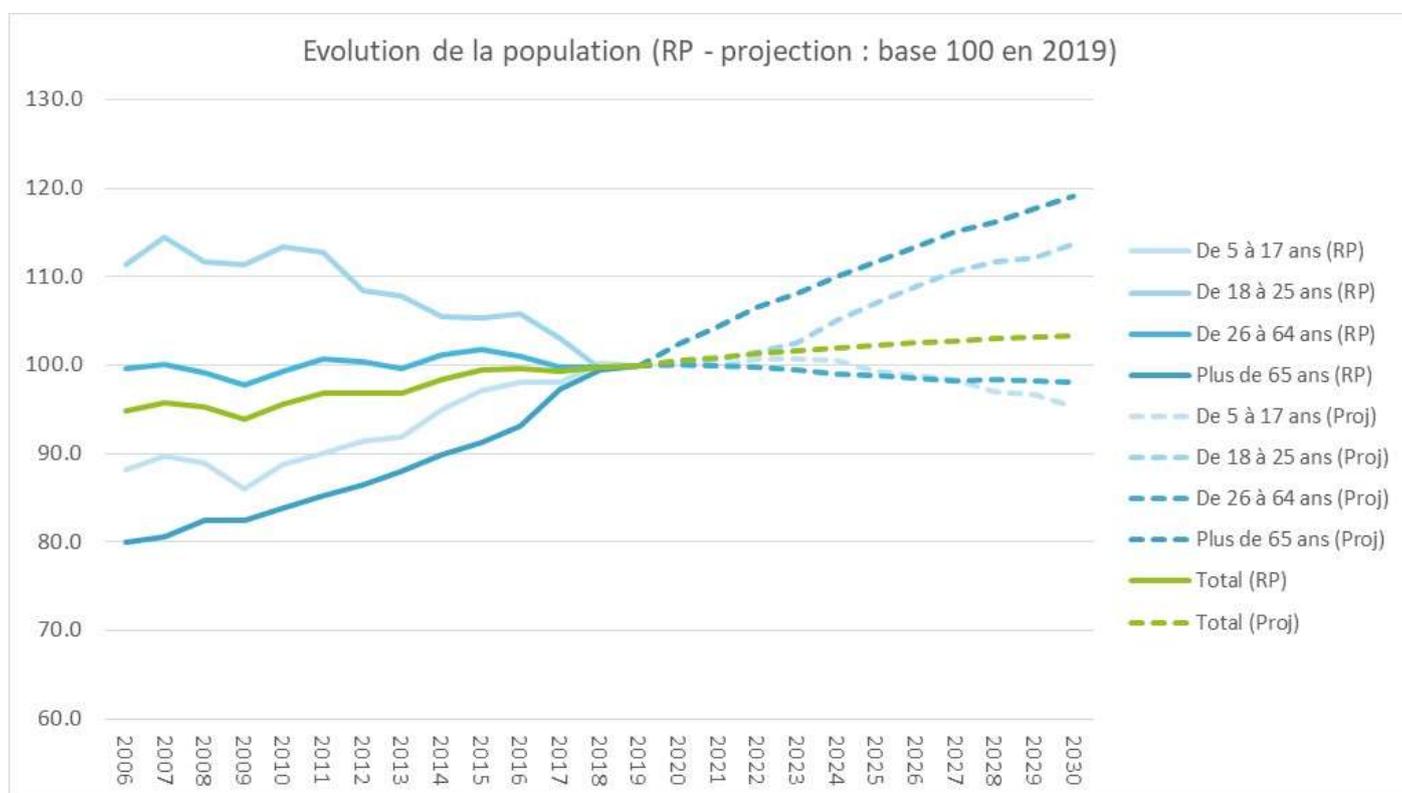
### Zoom sur le contexte territorial dynamique

Nos projections de population sur le territoire sont réalisées en interne chez Transdev. Elles sont basées sur l’observation des dynamiques passées, sur la répartition actuelle par classe d’âge et sur les projets du territoire pour estimer la croissance attendue de la population et identifier les publics de demain (les scolaires, les actifs, les seniors...)

Une distinction a ainsi été menée entre le cœur métropolitain, les communes d’équilibre et le reste du territoire de l’agglomération. Le recensement des projets engagés sur le territoire a permis d’affiner la dynamique territoriale en intégrant les territoires et les quartiers qui vont connaître un fort bouleversement.

Cependant, il est à noter que malgré les politiques volontaristes menées par l’agglomération pour attirer des étudiants et des actifs, le territoire n’échappe pas au vieillissement de la population, constaté sur l’ensemble du territoire français. La population des seniors apparaît ainsi comme celle ayant la plus forte croissance sur le territoire.

Estimation de la croissance de la population sur le cœur métropolitain et les communes d’équilibre



### Zoom sur les données du modèle de fréquentation

Pour estimer finement les effets d'offre, nous avons cherché à connaître et à quantifier les pratiques de mobilité observées actuellement sur le réseau tanlib. Pour cela, nous nous sommes basés sur les **données de fréquentation disponibles par arrêt et par ligne**. A partir de ces données spatialisées, nous avons pu estimer, depuis chaque point d'arrêt, son aire de chalandise (250m autour de l'arrêt), l'impact des réorganisations proposées et des évolutions d'offre (notamment des fréquences). Les passagers supplémentaires ont été calculés grâce à une élasticité à la fréquence de 0,4

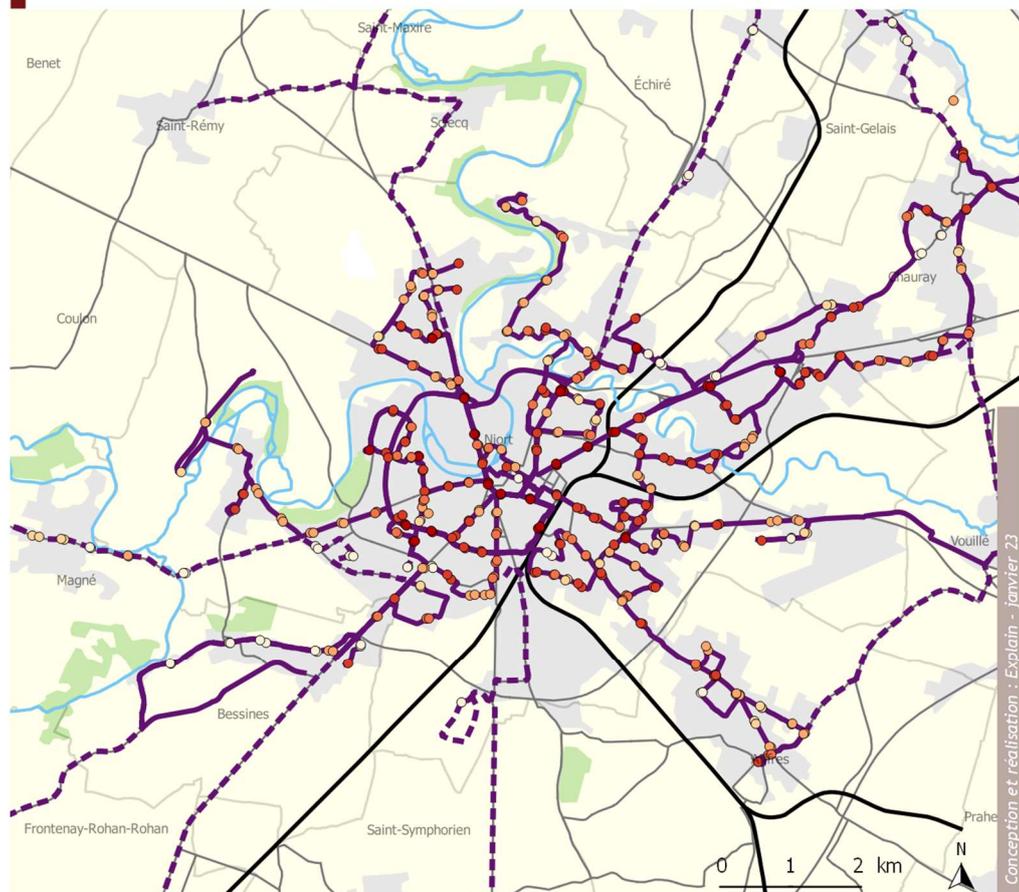
Délégation de service public pour la gestion du service public des transports collectifs et des mobilités actives et partagées

niort agglo  
Agglomération du Niortais

transdev  
the mobility company

#### Fréquentation mensuelle par arrêt du réseau Tanlib

tanlib



Fréquentation aux arrêts (par mois)

- Moins de 100
- De 100 à 200
- De 200 à 500
- De 500 à 1 000
- De 1 000 à 5 000
- Plus de 5 000

Source : Données DCE

#### 4.1.2 Des engagements ambitieux

Un engagement de fréquentation à la hausse, avec un **objectif de 8 millions de voyages** sur le réseau tanlib en 2029, ce qui correspond à une croissance de 34 % par rapport à 2022.

Cette croissance se traduit par une hausse des recettes de **34.6% par rapport à 2022** avec un tarif unitaire à **26 centimes d'€**.

**19%**  
De recettes supplémentaires en 2029

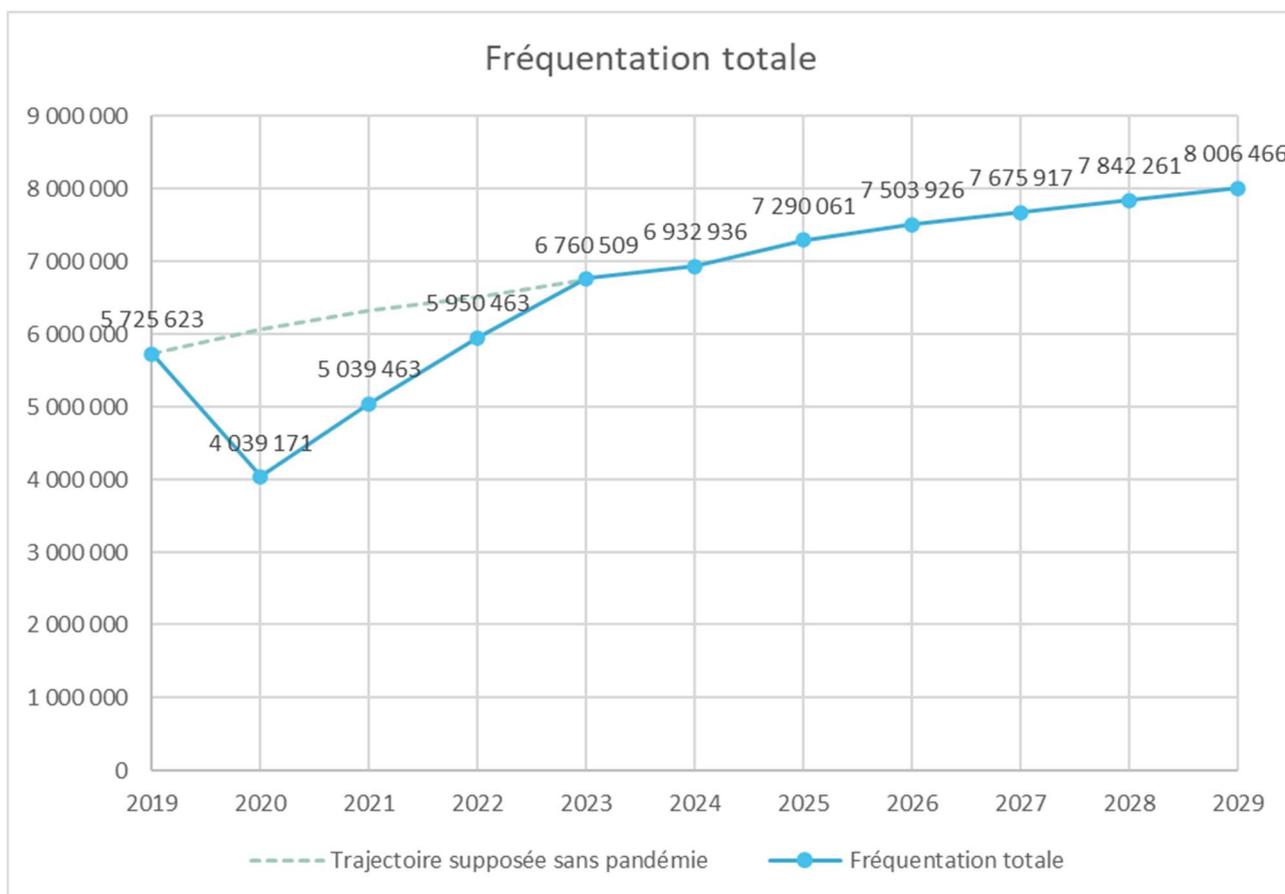
#### Le point de départ : 6 760 500 voyages en 2023

La situation 2023 a été rebasée en tenant compte de la fréquentation observée au premier semestre 2023. Le deuxième semestre a été estimé extrapolé sur la base du ratio observé du deuxième semestre 2022 sur le premier semestre 2022, afin de reconstituer une année complète. Ce calcul amène à une projection de **6 760 500 voyages** pour l'année 2023.

### Une amélioration de l'offre dès 2024

Dès l'année 2024, les efforts sont produits pour améliorer l'offre, que ce soit en termes de lisibilité, de régularité, d'amélioration de l'expérience client ou encore de desserte, avec la mise en place d'un réseau restructuré à l'été 2024 :

- **L'amélioration de l'expérience client** et les **actions de promotion et de valorisation du réseau** permettent **d'attirer 357 000 nouveaux déplacements** en 2029 (+6,0 % par rapport à 2022) ;
- La reconfiguration du réseau apporte **des solutions plus efficaces** et davantage tournées vers le grand public et les actifs, ce qui **se traduit par 385 000 nouveaux voyages** en 2029 (+6,7 % par rapport à 2022) ;
- L'amélioration de la régularité conduit à **un gain de confiance** auprès des usagers et **une hausse de 304 000 voyages** en 2029 (+5,1% par rapport à 2022).



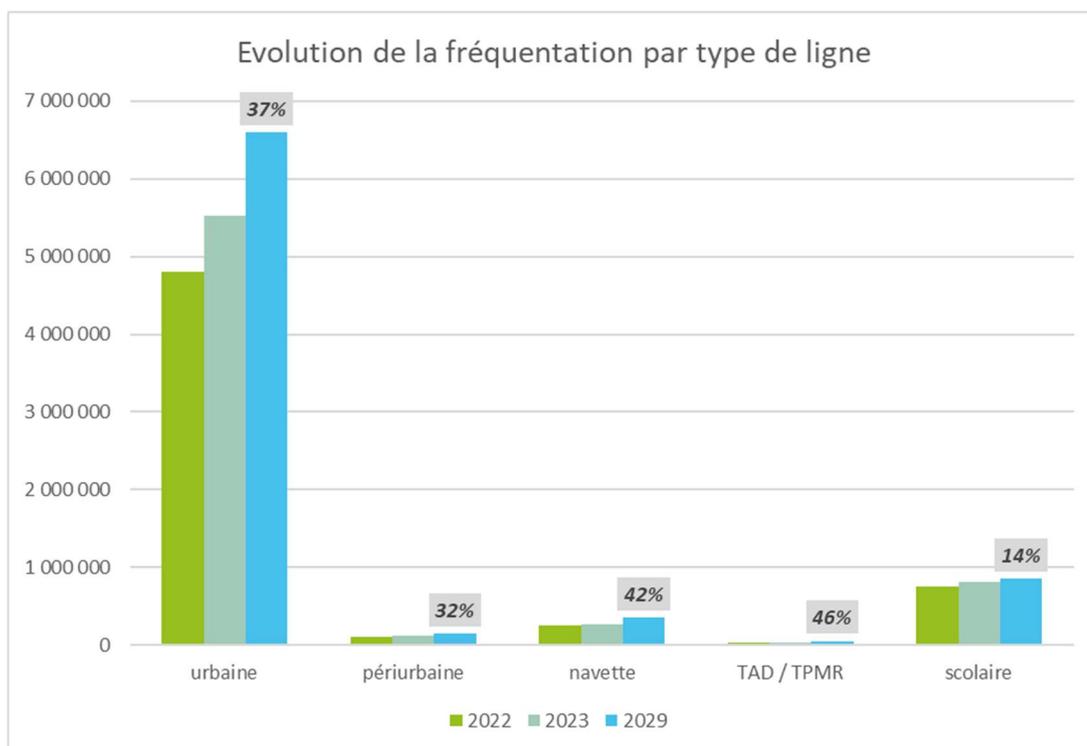
Evolution de la fréquentation entre 2021 et 2029

## Une croissance portée par le périurbain

L'ensemble du réseau tanlib bénéficie d'une forte croissance sur la période 2024-2029.

Néanmoins, ce sont les services périurbains, portés par les lignes périurbaines et les services de transport à la demande qui connaissent la plus forte croissance : **+32 % en 2029 par rapport à 2022 sur les lignes périurbaines** et **+46% sur les services de transport à la demande**.

Pour les lignes scolaires, **les améliorations de l'offre sont éclipsées par une baisse de la population scolaire**, baisse observée depuis les années 2010. De ce fait, la croissance sur les lignes scolaires reste plus modérée, de +16%.



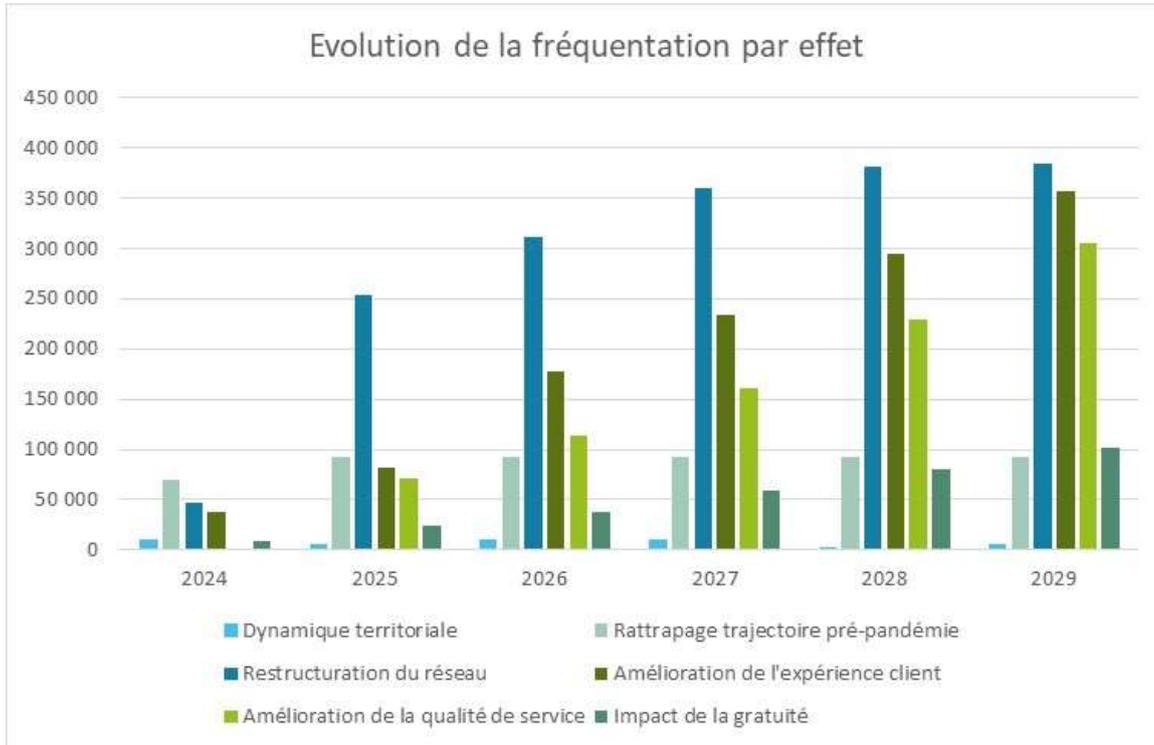
Evolution de la fréquentation par type de ligne (% vs 2022)

## Les effets les plus notables sur le trafic sont liés à l'effet de l'amélioration de l'expérience client

Cet effet est **la combinaison de trois facteurs**, trois démarches parallèles et complémentaires et un ingrédient de conquête client :

- La proposition d'un **nouveau réseau, facilitant l'intermodalité** et la desserte du cœur métropolitain vers les communes d'équilibre tels que décrit l'annexe offre de transport ;
- L'amélioration de la qualité du service aux usagers vise à **élever l'expérience du voyage** au quotidien. Elle se traduit en particulier par une amélioration de la régularité. Elle est décrite dans l'annexe exploitation ;
- La **politique de conquête client et de communication** constitue le ciment entre les deux démarches précédentes. Celle-ci est décrite essentiellement dans l'annexe marketing.

En complément des effets liés à notre action, le rattrapage de la trajectoire pré-pandémie est considéré finalisé en 2025, ce qui induit en début de DSP un effet important.

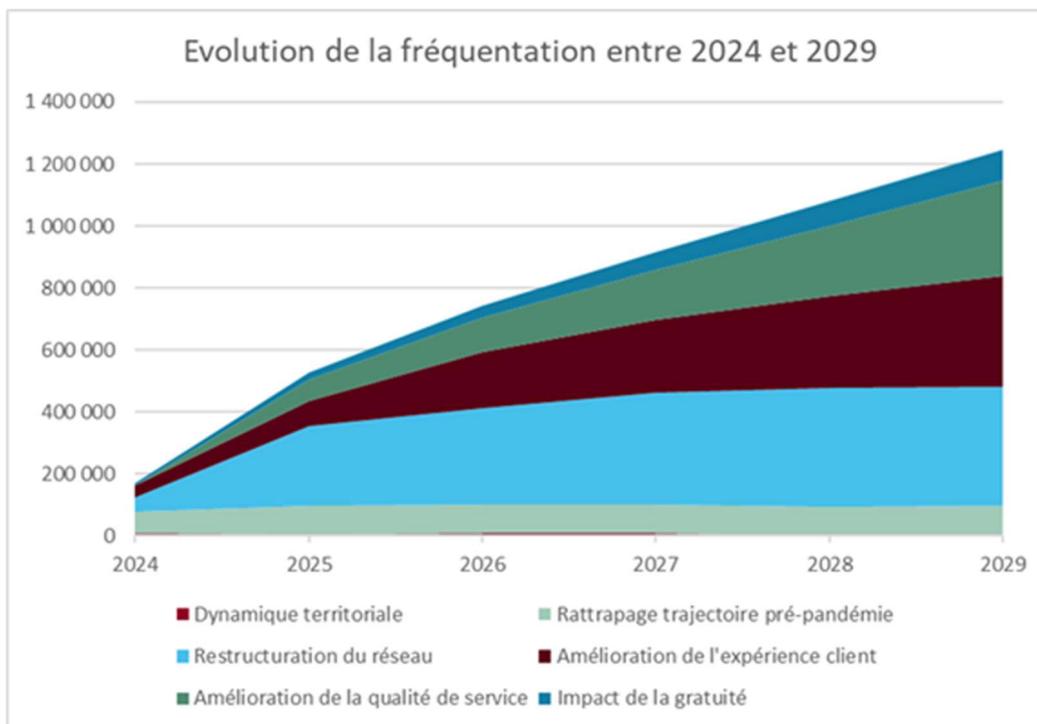


Evolution de la fréquentation sur le réseau tanlib en fonction des effets

	Voyages supplémentaires 2022 - 2029	
Dynamique territoriale	<b>48 000</b>	<b>0,8 %</b>
Rattrapage trajectoire pré-pandémie	<b>775 000</b>	<b>13 %</b>
Restructuration du réseau	<b>381 000</b>	<b>6,5 %</b>
Amélioration de l'expérience client	<b>295 000</b>	<b>5,0 %</b>
Amélioration de la qualité de service	<b>229 000</b>	<b>3,9 %</b>
Impact de la gratuité	<b>164 000</b>	<b>3,1 %</b>
<b>Total</b>	<b>1 124 000</b>	<b>34,6 %</b>

Ce tableau synthétise l'effet de chaque critère sur la durée du contrat pour le trafic voyageur et les recettes. Le graphique ci-dessous indique les différents effets dans le temps sur le trafic et les recettes.

Evolution de la fréquentation en fonction des effets, entre 2024 et 2029 (par rapport à 2022)



## 4.2 Engagements ambitieux des services vélos

### 4.2.1 Vélos en location longue-durée

#### Tarification : une grille tarifaire modifiée pour inciter à l'usage

Nous faisons le choix de proposer une évolution de la grille tarifaire de l'offre de vélos en location longue-durée. Nous sommes partis de deux constats :

- Certains clients, notamment financés par leurs employeurs, louent des vélos mais ne les utilisent pas. Le service a pour vision et mission de convertir à l'usage du vélo : nous proposons d'instaurer une pénalité liée à un trop faible usage ;
- Le service est plébiscité par des usagers qui, plutôt que d'acheter leur propre vélo, se placent dans un schéma de location récurrente. La première année doit véritablement être un levier à l'essai et à l'utilisation progressive, les années suivantes doivent être plus dissuasives pour inciter à l'équipement.

Pour répondre à ces deux enjeux nous proposons la grille tarifaire suivante (prix en € TTC) :

		Période de gratuité		Mensuel	Annuel		Pénalité – 260 km	Caution
		1 mois	3 mois		Année 1	Année 2+		
Tarif plein	VAE	N/A	0 €	40 €	360 €	400 €	40 €	550 €
	Cargo	0 €	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1 100 €
Tarif réduit (étudiant, demandeur d'emploi)	VAE	N/A	0 €	20 €	180 €	200 €	20 €	550 €
	Cargo	0 €	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1 100 €

Nous avons fait le choix de proposer un niveau d'usage minimal : nous avons fixé ce seuil à **260 km par an**. Cela correspond à 5 km parcourus chaque semaine, soit 1 km par jour de semaine.

Cela évite aussi que les vélos ne soient empruntés par des personnes ne prévoyant pas de les utiliser de façon régulière.



**Une tarification attractive pour les cyclistes réguliers et récompensant les utilisateurs du service.**

## Recettes et fréquentation : un équilibre entre recettes et frais d'exploitation

Les hypothèses retenues sont à la fois issues du service Niortais en cours depuis 2017 et des retours d'expérience d'autres services de locations de vélos longue-durée sur différents réseaux Transdev à savoir :

- **Un taux de location par vélo et par an de 86,3% en moyenne** (à savoir 10,4 mois de locations par an et par vélo) avec une montée en puissance tout au long de la DSP. Nous ne pouvons aller au-delà du niveau atteint en fin de DSP afin de conserver un temps suffisant pour effectuer les maintenances préventives et / ou curatives nécessaires entre deux clients et intégrer le reconditionnement progressif du parc. Nous prévoyons une montée en puissance chaque année :

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Taux de location	83.0%	84%	85.5%	87%	88.5%	90%
Equivalent en nombre de mois	9.96	10.08	10.26	10.44	10.62	10.8

- **Une répartition des locations** construite sur la base du constaté au premier semestre de 2022 :

Découverte (gratuité)		15%
Plein tarif	Mensuel	7%
	Annuelle	75%
Tarif réduit	Mensuel	0%
	Annuel	3%

- A la lecture de ces évolutions, nous avons réparti les locations des annuels entre les différents tarifs :

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Année 1	80%	70%	60%	50%	50%	50%
Année 2+	20%	30%	40%	50%	50%	50%

- Par ailleurs, nous avons aussi pris des **hypothèses d'évolution du parc de VAE** : nous en avons 1 400 au démarrage en 2024 et jusqu'à 1 700 dès 2026. Pour autant, certains ne rapportent pas de recettes sur l'année (locations aux mairies, mises à disposition pour des événements). Par ailleurs, le reconditionnement nécessaire des vélos au bout de 10 ans d'usage va nous obliger à sortir progressivement 300 vélos en 2028 et 100 vélos en 2029. Arcade reconditionne par tranche de 80 vélos, et a besoin de 2 mois : nous prévoyons donc 9 mois d'immobilisation de 80 vélos en 2028 et 4 mois d'immobilisation de 80 vélos en 2029. Cela se traduit par les hypothèses de parc suivantes :

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
VAE	1370	1520	1670	1670	1610	1643
Cargo	10	10	10	10	10	10

Cela se traduit par le nombre de location suivant :

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	
<b>Gratuité</b>	682	766	857	872	855	887	
<b>Plein tarif</b>	Mensuel	955	1073	1199	1220	1197	1242
	Annuel 1	682	670	643	545	534	555
	Annuel 2+	171	279	416	528	518	538
	Pénalités 260km	26	28	32	32	32	33
<b>Tarif réduit</b>	Mensuel	61	68	76	77	76	79
	Annuel 1	27	26	25	21	21	22
	Annuel 2+	7	11	17	22	21	22
	Pénalités 260km	3	3	4	4	4	4

TOTAL	2604	2910	3248	3295	3233	3356
-------	------	------	------	------	------	------

Cela se traduit par les recettes suivantes (€ HT) :

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	TOTAL DSP
<b>Gratuité</b>	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
<b>Plein tarif</b>							
Mensuel	31 833 €	35 767 €	39 967 €	40 667 €	39 900 €	41 400 €	229 533 €
Annuel 1	204 600 €	201 000 €	192 900 €	163 500 €	160 200 €	166 500 €	1 088 700 €
Annuel 2+	57 000 €	93 000 €	138 667 €	176 000 €	172 667 €	179 333 €	816 667 €
Pénalités 260km	867 €	933 €	1 067 €	1 067 €	1 067 €	1 100 €	6 100 €
<b>TOTAL</b>	<b>294 300 €</b>	<b>330 700 €</b>	<b>372 600 €</b>	<b>381 233 €</b>	<b>373 833 €</b>	<b>388 333 €</b>	<b>2 141 000 €</b>
<b>Tarif réduit</b>							
Mensuel	1 017 €	1 133 €	1 267 €	1 283 €	1 267 €	1 317 €	7 283 €
Annuel 1	4 050 €	3 900 €	3 750 €	3 150 €	3 150 €	3 300 €	21 300 €
Annuel 2+	1 167 €	1 833 €	2 833 €	3 667 €	3 500 €	3 667 €	16 667 €
Pénalités 260km	50 €	50 €	67 €	67 €	67 €	67 €	367 €
<b>TOTAL</b>	<b>6 283 €</b>	<b>6 917 €</b>	<b>7 917 €</b>	<b>8 167 €</b>	<b>7 983 €</b>	<b>8 350 €</b>	<b>45 617 €</b>
<b>TOTAL</b>	<b>300 583 €</b>	<b>337 617 €</b>	<b>380 517 €</b>	<b>389 400 €</b>	<b>381 817 €</b>	<b>396 683 €</b>	<b>2 186 617 €</b>
<b>Recettes HT/vélo/an</b>	<b>219 €</b>	<b>222 €</b>	<b>228 €</b>	<b>233 €</b>	<b>237 €</b>	<b>241 €</b>	<b>Moy : 230 €</b>

Sur le contrat, cela représente une recette moyenne annuelle de 364k€ HT, soit + 32% entre l'année 1 et l'année 6.

#### 4.2.2 Vélos en libre-service : un service de plus en plus attractif

##### Grille tarifaire : conservation des tarifs actuels

Pour ce service, nous avons fait le choix de conserver la grille tarifaire actuelle : les tarifs sont attractifs aussi bien pour les abonnés que pour les occasionnels et facilement compréhensibles. Les prix présentés ci-dessous sont en € TTC.

Grille tarifaire VLS TTC	Droit d'accès			Utilisation vélo		Caution
	Semaine	Mois	Année	20 premières minutes	Par minute	
Tarif plein	4 €	10 €	40 €	0 €	0,03 €	800 €
Tarif réduit	N/A	5 €	20 €	0 €	0,03 €	
Occasionnel		N/A		N/A	0,03 €	

##### Recettes et fréquentation : une évolution tout au long de la DSP

Afin de réaliser nos prévisions de recettes pour le service de VAELS, nous nous sommes basés sur les consolidations d'Ecovélo sur les mois de juillet 2022 à juib 2023, tout en réalisant des projections sur la base des performances accrues des mois du printemps 2023. Cela donne les hypothèses suivantes :

- Les **abonnés** sont répartis suivant les différents forfaits (hebdomadaire, mensuel ou annuel) et les tarifs réduits ou pleins :

Répartition des abonnés	Hebdomadaire	40%		
	Mensuel	35%	dont tarif étudiants	15%
			dont tarif demandeurs d'emploi	10%
			dont plein tarif	75%
	Annuel	25%	dont tarif étudiants	40%
			dont plein tarif	60%

- Les **locations par forfait** sont portées en majorité par les occasionnels (50,5%) et se répartissent ensuite entre les différents profils abonnés :

Annuel	Annuel étudiant	Mensuel	Mensuel étudiant	Mensuel demandeur d'emploi	Hebdomadaire	Occasionnel
13.5%	23.0%	6.0%	3.5%	0.5%	3.0%	50.5%

- La **durée moyenne d'un trajet** réalisé par un occasionnel (facturé à 0,03€ la minute) est de 20 minutes. Pour les abonnés, nous partons du principe que 20% des courses génèrent un **dépassement de la période de 20 minutes de gratuité** et que ce dépassement est de l'ordre moyen de 10 minutes ; Nous avons estimé que la **disponibilité d'un vélo à l'usage** est de 300 jours par an de façon à intégrer les différentes maintenances et problèmes.

Sur la base de l'existant, nous avons projeté le **nombre d'usagers** qu'ils soient abonnés ou occasionnels tout au long de la DSP :

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
<b>Abonnés</b>	850	900	950	1000	1050	1100
<b>Usagers occasionnels</b>	2800	3000	3200	3400	3600	3800

- Enfin, et pour finaliser nos calculs de recettes, nous avons travaillé un taux de rotation qui évolue tout au long du contrat, avec une augmentation plus importante lors de l'ajout de nouveaux vélos dans la flotte et la mise en service de nouvelles stations :

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
<b>Taux de rotation /vélo /jour</b>	2	2.2	2.4	2.6	2.8	3
<b>Parc total de VAELS</b>	260*	300	300	300	300	300
<b>Nombre de stations en service</b>	40	40	40	40	40	40

\*Les 260 vélos correspondent à l'arrivée et mise en service progressive des 160 VAELS complémentaires sur l'année 2024. Nous sommes partis du principe que nous démarrions l'année avec 140 vélos, qu'un premier lot de 80 vélos étaient mis en service en mars 2024, et les 80 restants arrivaient dès le mois de mai 2024.

### Calcul de la fréquentation et des recettes du service

Ces ratios sont appliqués à un parc de 260 VAELS en 2024, passant à 300 VAELS à partir de 2025. Cela se traduit par les nombres de ventes suivant :

Fréquentation VLS	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Annuel	102	108	114	120	126	132
Annuel étudiant	153	162	171	180	189	198
Mensuel	158	167	176	186	195	204
Mensuel étudiant	119	126	133	140	147	154
Mensuel demandeur d'emploi	21	22	23	25	26	27
Hebdomadaire	298	315	333	350	368	385
Occasionnel (nbre min)	1 466 400	1 861 200	2 030 400	2 199 600	2 368 800	2 538 000
Dépassement	165 360	209 880	228 960	248 040	267 120	286 200

Cela conduit à un total de recettes vélos de **68 k€ HT** par année moyenne du contrat, avec une **progression de 65%** en 2029 par rapport à 2024.

Recettes HT	2024	2025	2026	2027	2028	2029	TOTAL DSP
Annuel	3 400 €	3 600 €	3 800 €	4 000 €	4 200 €	4 400 €	23 400 €
Annuel étudiant	2 550 €	2 700 €	2 850 €	3 000 €	3 150 €	3 300 €	17 550 €
Mensuel	1 314 €	1 391 €	1 469 €	1 546 €	1 623 €	1 700 €	9 043 €
Mensuel étudiant	496 €	525 €	554 €	583 €	613 €	642 €	3 413 €
Mensuel demandeur d'emploi	87 €	92 €	97 €	102 €	107 €	112 €	597 €
Hebdomadaire	992 €	1 050 €	1 108 €	1 167 €	1 225 €	1 283 €	6 825 €
Occasionnel	36 660 €	46 530 €	50 760 €	54 990 €	59 220 €	63 450 €	311 610 €
Dépassement	4 134 €	5 247 €	5 724 €	6 201 €	6 678 €	7 155 €	35 139 €
<b>TOTAL</b>	<b>49 632 €</b>	<b>61 135 €</b>	<b>66 362 €</b>	<b>71 589 €</b>	<b>76 816 €</b>	<b>82 043 €</b>	<b>407 577 €</b>
Recettes HT/ vélo /an	191 €	204 €	221 €	239 €	256 €	273 €	Moy : 231 €