

Utopie : un Suisse invente l'abonnement annuel à tous les transports collectifs

Par Antoine Menuisier

Train, bus, bateau, ski : pendant le confinement, Christophe Godel, un consultant indépendant, a imaginé pour son pays, la Confédération helvétique, un « Swiss Eco Pass » à 800 francs (740 euros) valant toute l'année, sur tout type de transport, y compris les remontées mécaniques des stations de montagne. À l'état de projet, son idée, un brin utopique, est accueillie avec sympathie.

Pendant le confinement, les cuisiniers ont partagé leurs recettes sur les réseaux sociaux, le commercial Christophe Godel a planché sur le monde d'après des transports collectifs. Dès fin février, ce Suisse du canton de Fribourg, mettant à profit le « semi-confinement » ordonné par les autorités fédérales, s'est lancé dans un projet dont on ne sait s'il relève de la douce folie du Facteur Cheval ou de l'idée transposable dans le monde réel.

UN TARIF SOMME TOUTE RAISONNABLE.

Qu'a-t-il fait de si extraordinaire ? Il a imaginé, conçu et chiffré un abonnement annuel valant pour tous les transports publics helvétiques, trains, bus et bateaux, plus les remontées mécaniques des stations de montagne. Son coût : 800 francs suisses (ci-après « francs »), soit 740 euros, le prix chutant de moitié pour les moins de 26 ans.

Une bagatelle, comparée à la somme qu'il faut actuellement déboursier – 3 860 francs en seconde, 6 300 en première – pour l'achat d'un abonnement de même type, remontées mécaniques non incluses. Allant au bout de la démarche, le Fribourgeois a par ailleurs prévu une carte journalière à 60 francs, 30 pour les moins de 26 ans, contre respectivement 94 et 87 francs, des tarifs en vigueur qui, là non plus, ne comprennent pas les remontées mécaniques.

Si en chaque Suisse sommeille un flic, selon un vieux dicton aujourd'hui passé de mode, y dort tout aussi sûrement un écolo doublé d'un amoureux des trains. Christophe Godel ne déroge pas à cette image d'Épinal. « *J'aime beaucoup le train, j'aime beaucoup le ski et la marche en montagne, j'aime beaucoup les bateaux* », égrène-t-il, telle une profession de foi plongeant dans les eaux lacustres du peintre national Ferdinand Hodler.

MULTIPLIER PAR HUIT LES ABONNEMENTS.

Ce consultant indépendant de 54 ans s'attaque à un mythe, l'« abonnement général ». Un tout-en-un qui, pour paraître cher, n'en est pas moins prisé dans un pays doté pour l'heure encore d'une solide classe moyenne supérieure. Par quel miracle sa formule, baptisée Swiss Eco Pass et pour laquelle il a jusqu'ici investi 4 000 francs de sa poche, serait-elle rentable ? On ne passe pas a priori de 3 860 à 800 francs sans pertes.

TVA et taxe à la pompe sur le CO₂ combleront largement le manque à gagner, et même plus que cela, promet Christian Godel. Ce dernier a prévu d'augmenter la TVA d'un point, à 8,7 %, et l'impôt sur les carburants de 15 centimes, aujourd'hui de 73 centimes le litre. Résultats escomptés : avec son offre aux allures de prix bradé, Christophe Godel s'attend à un bond en avant du nombre des abonnements généraux,

POINT DE VUE

multipliés plus de huit fois, qui passerait de 490 000 présentement à 4,2 millions. Le total des subventions allouées par les collectivités suisses à la billetterie des transports publics doublerait pour ainsi dire à 5,8 milliards de francs, le chiffre d'affaires de ceux-ci gagnant un peu plus d'un milliard de francs pour atteindre 11,8 milliards.

Le concepteur de cet abonnement « populaire » – notwithstanding les hausses des taxes précitées – est désormais à la recherche de « partenaires », c'est-à-dire de soutiens, auprès des compagnies de transport public et des sociétés gérant les stations de montagne. Citée par le média économique *Bilan.ch*, la porte-parole des CFF, Ottavia Masserini, répond avec prudence qu'« *il est encore trop tôt pour se faire un avis, mais nous suivrons la progression de ce projet* ».

PAS SI UTOPIQUE QUE CELA. Joint par *Transitions & Énergies*, le porte-parole de l'Union des transports publics (UTP) et membre de l'Alliance SwissPass chargée de fixer le

prix et la répartition des revenus découlant de la vente des abonnements, Bruno Galliker, est plus prolix sans être forcément plus engageant. Pour l'instant. « *La proposition de M. Godel est intéressante. Il faut voir maintenant si c'est faisable. Il est hors de question de dénigrer la chose en disant que ça ne marchera jamais* », déclare-t-il. Dubitatif, Bruno Galliker pense qu'il sera quand même très difficile de faire admettre des augmentations de taxes aux Suisses, lesquels se prononceraient à coup sûr par voie référendaire, le point de TVA en plus s'annonçant comme un obstacle infranchissable.

Le Swiss Eco Pass a pourtant tout pour plaire sur le papier : il entend contribuer et même accélérer le calendrier de décarbonisation de la Suisse en provoquant un basculement de la route vers le rail ; et puis, relativement peu cher, il démocratise les transports comme bien peu en avaient rêvé. Séduits par ce projet, les Verts font toutefois remarquer que la manne octroyée par le relèvement de la taxe carbone fondra à mesure que le parc automobile se rétrécira au profit du train

L'abonnement dans la peau

« *Il y a un attachement patriotique des Suisses au rail* », affirme Bruno Galliker, le porte-parole de l'Union des transports publics. « *Comme beaucoup, confie-t-il, j'ai été élevé dans cette passion, que je tiens de mon père. J'ai 40 ans et j'ai toujours lié le train à la préservation de l'environnement. Adolescent, je disais à mes copains que ça serait bien qu'il y ait un abonnement général à 1 000 francs et que le litre d'essence grimpe à 10 francs, pour inciter le transfert de la route au rail...* »

Petit pays au réseau ferroviaire très dense (1 672 habitants par km de voie ferrée, 1 914 en France en comptant les lignes inexploitées, fermées ou déclassées), la Suisse a le culte de l'abonnement de transport, l'« abo », comme on dit communément.

L'abonnement général (AG) valant pour le train, le bus et le bateau (à vocation touristique



Le train occupe une place à part dans la culture suisse.

ou pendulaire), partout sur le territoire, dont la formule la plus proche en France serait le TGV Max réservé au 16-27 ans, est en vigueur sans interruption en Suisse depuis 1920, aux côtés de l'abonnement demi-tarif.

À compter de 1990, l'AG a connu une croissance à deux

chiffres. En 1963, il n'y en avait que 8 758 en circulation.

Le seuil des 300 000 a été franchi en 2006.

L'an dernier, 490 000 personnes étaient en possession d'un abonnement général et 2,6 millions d'un abonnement demi-tarif. Une augmentation interrompue.



DR

L'abonnement annuel aux transports collectifs comprendra aussi les remontées mécaniques dans les stations de ski.

ou basculera vers le tout-électrique. Christophe Godel n'écartera pas sur cette contradiction, mais elle est selon lui tout à fait surmontable. D'abord, il se réjouit que son offre puisse inciter les Suisses à délaisser la voiture, quand deux-tiers des trajets effectués dans la Confédération helvétique le sont au moyen de ce transport individuel. Il estime ensuite que l'engouement suscité par le Swiss Eco Pass compensera la baisse attendue du revenu ponctionné sur la taxe carbone.

À l'écouter, 50 % des habitants de la Suisse, 60 % chez les moins de 26 ans, en tout, donc, plus de quatre millions d'individus achèteront son abonnement général révolutionnaire. Les formules existantes deviendront caduques, veut-il croire, en particulier le très vendu « demi-tarif », un abonnement annuel de seconde classe à 185 francs qui permet de diviser par deux les prix – élevés en Suisse – des billets plein tarif.

Il reste malgré tout du monde à convaincre là où prévaut un sympathique *wait and see*. Sauf, dirait-on, chez le directeur des remontées mécaniques de Crans-Montana, la station valaisanne mondialement renommée. Maxime Cottet voit d'un œil favorable l'initiative de Christophe Godel. « Elle repose sur un modèle économique intéressant et vertueux car encourageant les mobilités du rail et du câble, juge-t-il. De plus, ajoute-t-il, cela nous garantit approximativement 90 % du chiffre d'affaires, c'est important. Charge à nous d'aller chercher encore plus la clientèle étrangère. »

C'est l'empilement des offres d'abonnement, leur coût global élevé, une réflexion sur la cherté de la vie et la relance lorsqu'on en aurait fini de ce satané virus, qui ont motivé Christophe Godel. Fous d'abonnements – environ 60 % d'entre eux en possèdent au moins un – les Suisses tenteront-ils cette expérience ultime ? ■