

## Communiqué de presse

Genève, le 29 avril 2015

# Bilan 1<sup>er</sup> trimestre de la communauté tarifaire unireso : les premiers résultats après la baisse des tarifs des titres de transport unireso

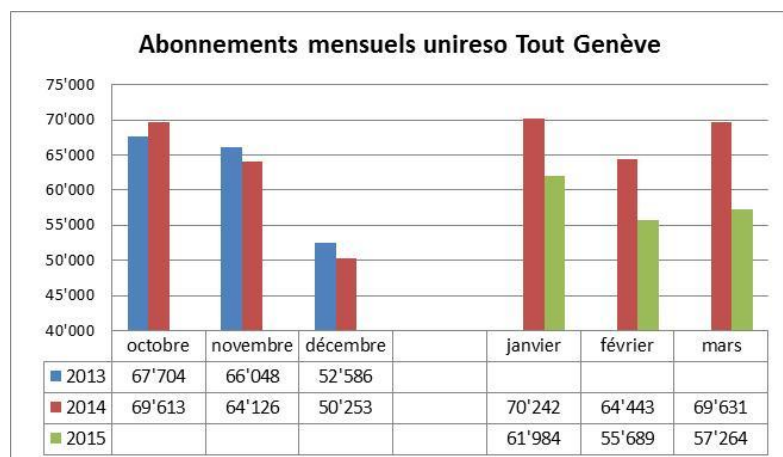
Au premier trimestre 2015, les résultats enregistrés par unireso suite à l'introduction des nouveaux tarifs Tout Genève, le 14 décembre 2014, confirment les prévisions en baisse de la communauté tarifaire. Les clients unireso ont modifié leurs habitudes, délaissant les abonnements mensuels au profit des abonnements annuels, au prix très attractif, mais également par un retour aux billets dont les prix ont baissé. C'est ainsi qu'entre le 14 décembre 2014 et mars 2015, les ventes des abonnements annuels Tout Genève ont augmenté de 31%. Les ventes de billets unitaires ont également connu une croissance importante avec près de 524'061 tickets supplémentaires vendus. A ce jour, ce report d'un titre de transport vers d'autres ne permet pas de compenser les pertes de recettes induites par la baisse tarifaire, car on ne constate pas de gain de nouveaux clients. Ces chiffres doivent toutefois être pris avec une certaine réserve. En effet, il serait prématuré d'en tirer des tendances sur l'ensemble de l'année, même si les mois à venir ne s'annoncent pas sous les meilleurs auspices.

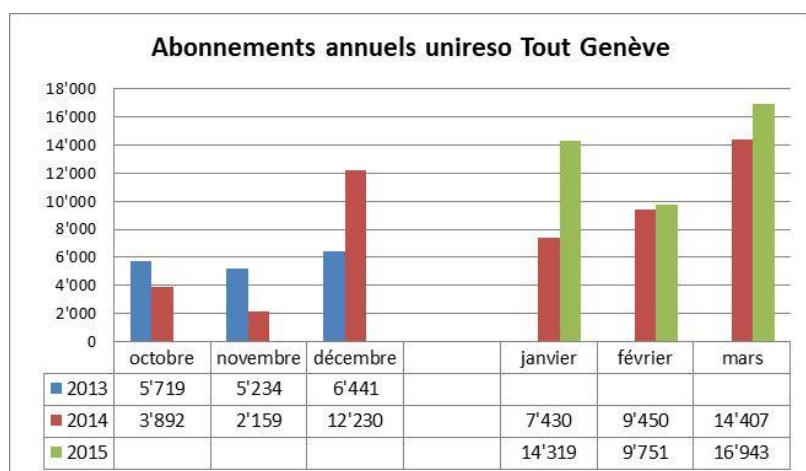
### L'abonnement mensuel unireso Tout Genève en chute libre

Les résultats des ventes de titres de transport unireso Tout Genève entre la mi-décembre 2014 et fin mars 2015 confirment les prévisions avancées par les membres de la communauté tarifaire à la veille de l'entrée en vigueur des nouveaux tarifs : les clients des transports publics du canton de Genève ont modifié leurs habitudes d'achat. En effet, les personnes au bénéfice d'un abonnement mensuel ont massivement opté pour un abonnement annuel, au prix très attractif.

C'est ainsi que la vente d'abonnements mensuels unireso Tout Genève a chuté : en décembre 2014, il s'est vendu 2'333 abonnements mensuels de moins qu'en 2013, et 29'379 de moins à fin mars 2015 par rapport à la même période de l'année précédente.

Parallèlement, la vente des abonnements annuels unireso Tout Genève a presque doublé par rapport à l'année précédente. Entre décembre 2013 et décembre 2014, on est passé de 6'441 sésames annuels vendus à 12'230, soit un delta positif de 5'789, un résultat essentiellement dû à un phénomène de rattrapage des achats, reportés dans l'attente de l'introduction du nouveau prix. En début d'année 2015, le report des abonnements mensuels vers les annuels s'est poursuivi, avec 41'013 abonnements annuels vendus contre 31'287 entre janvier et mars 2014.





### Vente de billets unireso Tout Genève en hausse

Au cours des mois de janvier, février et mars 2015, les ventes de billets « Tout Genève 60 minutes » ont également connu une forte croissance, avec 524'061 tickets supplémentaires par rapport à la même période de l'année précédente. Les nouveau prix de CHF 3.- pour un billet unireso Tout Genève plein tarif, au lieu de CHF 3.50, encourage l'accès aux transports publics, mais génère également une tendance de retour vers les billets depuis l'abonnement mensuel unireso adulte dont le prix est inchangé à CHF 70. —. La bonne croissance des ventes des titres occasionnels est également imputable au meilleur fonctionnement des distributeurs des tpg et au succès de la vente de billets par SMS.

### Des chiffres à interpréter avec précaution

Les prévisions de transfert d'un titre de transport vers un autre se confirment donc en ce début d'année. A noter également qu'à ce jour, les chiffres dont dispose la communauté tarifaire ne permettent pas d'anticiper une augmentation significative du nombre de clients permettant de compenser la baisse tarifaire.

Si l'augmentation du nombre d'abonnés annuels est une tendance réjouissante en termes de fidélisation des clients, elle l'est beaucoup moins en termes de recettes. En effet, le prix de l'abonnement annuel correspondant aujourd'hui à sept abonnements mensuels, chaque nouvel abonnement annuel implique pour unireso une perte de recette de trois mois.

### Convaincre de nouveaux clients

Aujourd'hui, l'enjeu pour unireso est de toucher une nouvelle clientèle et de la convaincre d'utiliser les transports en commun. Avec près de 85% de Genevois déjà clients occasionnels ou réguliers, unireso doit donc se concentrer sur les 15% restant pour les informer des nombreux avantages de l'offre des transports publics. unireso identifie également un fort potentiel dans la clientèle régionale du Grand Genève où la part modale du transport public est plus faible. Pour ce faire, unireso envisage prochainement une campagne de communication ciblée pour encourager ces usagers potentiels à changer leurs habitudes de mobilité.

### Pour toute information complémentaire :

**Rémy Burri, Responsable et porte-parole de la communauté tarifaire unireso**  
 Tél. direct : +41 22 308 34 18 - Mobile : +41 79 683 88 27 - [burri.r@unireso.com](mailto:burri.r@unireso.com)