

# Comment Flixbus et Uber veulent (encore plus) concurrencer la SNCF

*Uber s'allie au géant allemand Flixbus pour proposer aux Français un service porte-à-porte. Un partenariat gagnant-gagnant qui pourrait bien faire de l'ombre à la SNCF.*

Temps de lecture : minute

---

31 août 2018

L'entreprise avait commencé avec les VTC avant d'annoncer plus récemment vouloir se concentrer sur les vélos et les trottinettes électriques... On l'aura compris, la stratégie de diversification d'Uber est en marche. Et le géant américain semble ne pas vouloir s'arrêter là : celui qui s'alliait en juillet dernier avec le réseau niçois de transports en commun pour proposer un service de nuit aux voyageurs vient d'annoncer un nouveau partenariat avec l'entreprise allemande FlixBus, qui opère dans l'Hexagone depuis 2015 et la loi Macron.

Son idée : proposer aux Français un trajet porte à porte dans les 12 villes dans lesquelles Uber opère, en ajoutant à l'application de VTC la possibilité d'être pris en charge directement à un arrêt FlixBus, et vice-versa. Chaque passager Uber bénéficie d'un bon de réduction de 10% sur son prochain trajet FlixBus, tandis que chaque passager FlixBus peut bénéficier d'une course gratuite à hauteur de 10 euros sur sa première course avec le géant américain. *"Par exemple, à Paris, à l'approche de l'arrivée, le passager peut se rendre sur l'application Uber et entrer " gare de Bercy " pour voir automatiquement l'arrêt FlixBus apparaître sur l'application",* précise Uber.

Une alliance qui, si elle permet à Uber de faire un pas de plus dans la multimodalité, devrait aider FlixBus à remonter la pente en France. L'entreprise avait en effet annoncé en février dernier perdre de l'argent à hauteur de plusieurs millions d'euros, malgré une hausse du nombre de passagers (5,2 millions en 2017). L'Allemand confirme son ambition de vouloir prendre des parts de marché dans l'Hexagone, en s'attaquant directement à l'offre de trajets porte-à-porte que la SNCF a mis en place grâce à sa propre stratégie de diversification, avec OuiBus dans le transport par car mais surtout OuiCar pour la location de véhicules et iDVroom, son service de covoiturage.

Alors l'entreprise ferroviaire doit-elle s'inquiéter face à la montée de la concurrence étrangère ? Interrogé par Maddyness en avril dernier, son CDO se voulait rassurant. Malgré une dette qui atteint 54,5 milliards d'euros et qui s'accroît d'année en année, le groupe français a beaucoup fait évoluer son portefeuille afin de répondre aux exigences de mobilité et de multimodalité de ses voyageurs. Celui-ci, qui compte désormais OuiGo, Ouibus, iDVROOM, TGVmax ou encore Ouicar dans son offre, avait également mis en place un partenariat avec BlaBlaCar durant les dernières grèves afin de remplacer les trajets en train qui avaient été supprimés. Autant d'offres qui montrent que le géant français n'est pas encore prêt à se laisser marcher sur les pieds.



À lire aussi  
SNCF : « Nous sommes un terrain de jeu inépuisable pour les startups »

---

Article écrit par Iris Maignan