

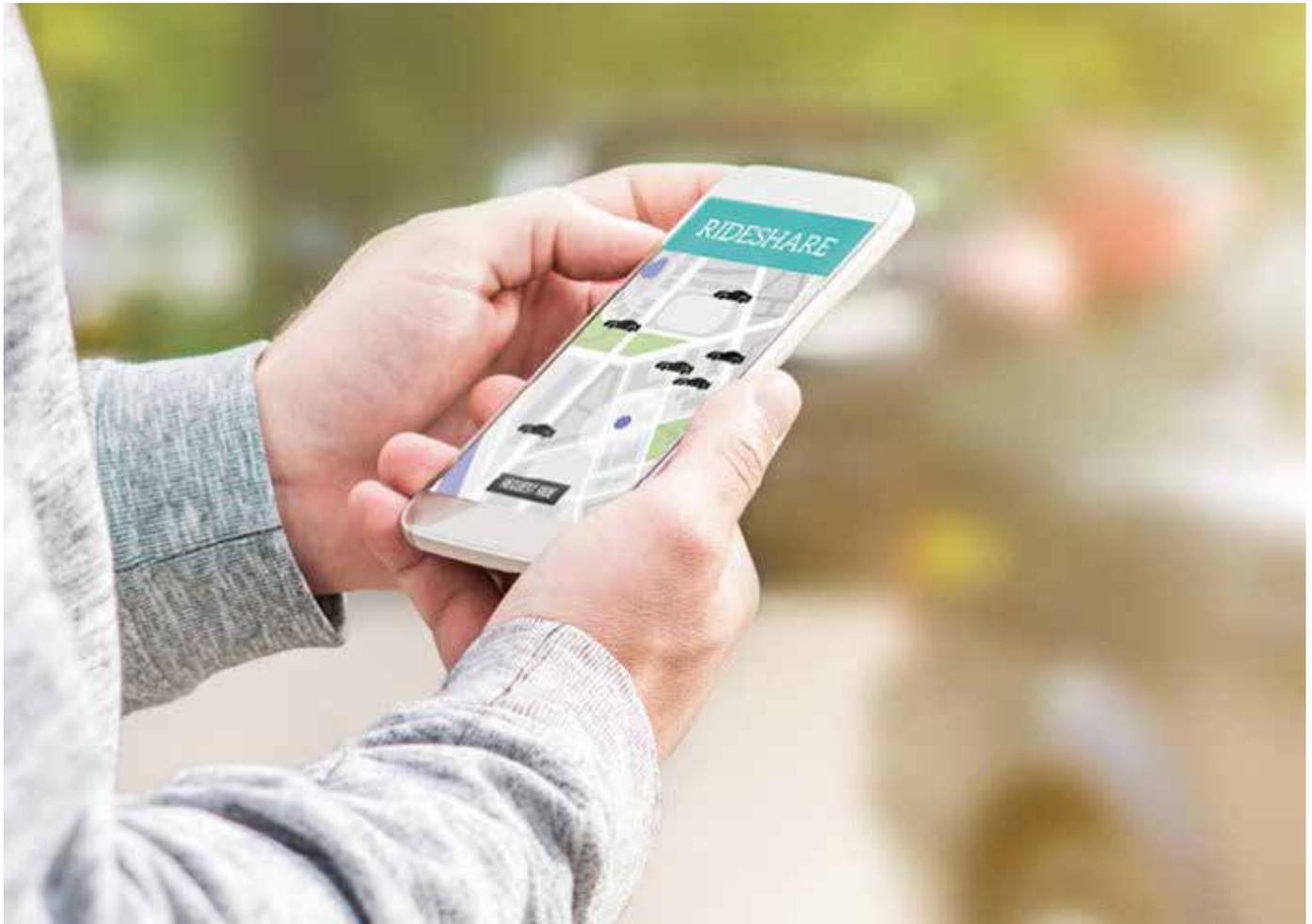


LA GESTION DES VÉHICULES PROFESSIONNELS

Autopartage et covoiturage : le marché frémit

Autopartage, covoiturage et autres mobilités collaboratives et alternatives font naître de nombreuses vocations. Pures players, opérateurs de transport, spécialistes de la logistique, constructeurs automobiles, loueurs de courte et de longue durée affûtent leurs offres et espèrent récolter les fruits de leurs efforts. Mais l'heure n'est pas encore venue.

par Éric Gibory - 21 janvier 2019 - Magazine N°244



©Tero Vesalainen-shutterstock

Émergent, le marché de la mobilité attise les convoitises et les « pure players » du covoiturage et de l'autopartage trouvent facilement des capitaux. En début d'année, Klaxit a levé 3 millions d'euros auprès de Sodexo, la Maif, la RATP, Via ID et Inco, quand son concurrent Karos a récolté 4,2 millions d'euros auprès de fonds importants dont l'un appartenant à la famille de Bernard Arnault et un autre au fondateur de vente-privée.com. Parmi les business angels de Karos figure Xavier Niel.

Bref, la mobilité est à la mode et face aux nouveaux venus, les acteurs traditionnels ne comptent pas laisser échapper les opportunités. Transdev, filiale à 70 % de la Caisse des Dépôts, s'est donc associé à Karos pour créer une solution de mobilité pour les 38 000

salariés de la zone aéroportuaire de Toulouse-Blagnac. Les lignes de transport public du réseau urbain et celle des navettes de Transdev seront intégrées au moteur de calcul intermodal de Karos, avec à la clé des trajets porte à porte couplant covoiturage et transport en commun.

MaaS : Mobility as a Service

Pour l'opérateur de transport Transdev, la MaaS, acronyme de Mobility as a Service, se traduit par le passage d'une prestation de transport à une offre de mobilité intégrée. « Le service doit donc être à la fois porte à porte, sans couture, individualisé, sûr, solidaire, écologique, abordable et agréable », estime Transdev qui entend devenir la référence dans cet univers de la mobilité. Aux Pays-Bas, l'opérateur s'est associé au loueur longue durée LeasePlan et à la compagnie aérienne KLM pour lancer l'application Tranzer. Indépendante de l'opérateur et du mode de transport, cet outil couvre le train, le tramway, le bus, le métro et le taxi.

Autre initiative, dans l'agglomération de Mulhouse, il suffit de s'inscrire sur internet ou de télécharger l'application mobile Compte Mobilité pour accéder aux services de mobilité de la ville : tramways, tram-bus, bus, vélos en libre-service, location et gardiennage de vélos, autopartage Citiz et parkings Citivia et Indigo. Un seul compte pour toutes ces mobilités et un seul paiement et une seule facture à la fin du mois. Autre acteur historique sur ce marché de la mobilité, la SNCF s'est associée à BlaBlaCar pour créer une solution de mobilité partagée et intermodale sur le territoire français. Ce projet a pour objectif de devenir la plate-forme de référence du transport interurbain et multimodal en associant voitures, bus et trains. Pour mémoire, la SNCF a récemment cédé sa filiale de transport par autocars à BlablaCar et s'est offert une partie du capital de ce dernier.



Dans le cadre de l'offre FlexMob'Île, des Zoé et Kangoo Z.E. en autopartage seront disponibles en 2019 à Belle-Île-en-Mer. Ces véhicules seront rechargés grâce au surplus d'électricité renouvelable produit par des bâtiments publics.

Des investissements d'avenir

Grands groupes du transport et pure players ne sont pas les seuls à vouloir s'adjuger ce marché de la mobilité. Les constructeurs automobiles ont une légitimité historique et ne veulent pas se laisser distancer. Le Groupe PSA est allé jusqu'à créer une marque spécifique. Baptisée Free2Move, elle se décline à travers trois offres pour les entreprises : Free2Move Fleet Sharing pour l'autopartage, Free2Move Lease pour la LLD avec services et Free2Move Connect Fleet pour la télématique. En France, la marque pilote déjà 700 véhicules en autopartage et ce nombre devrait passer à 2 000 d'ici fin 2019.

En 2016, le Groupe PSA a créé une direction de la mobilité et constitué un fonds d'investissement de 100 millions d'euros pour multiplier les partenariats. Une partie de l'enveloppe servira à élargir le portefeuille de solutions de mobilité du groupe. Le constructeur s'est déjà invité au capital de Communauto, l'un des leaders de l'autopartage en Amérique du Nord dont les véhicules existent aussi à Paris.

À l'horizon 2021, la mobilité devrait générer un volume de 300 millions d'euros par an. Une ambition modeste au vu de l'activité du groupe qui table sur 60 milliards de chiffre d'affaires en 2021. « Ce n'est pas tant le chiffre qui compte que la capacité d'être en avance de phase sur un mouvement général afin de préparer l'entreprise », reconnaissait Carlos Tavares, le patron du groupe, lors du lancement de Free2Move. Dans l'esprit des dirigeants du Groupe PSA, autopartage et covoiturage ont de grandes chances de s'imposer, mais ces pratiques ne devraient se généraliser qu'à moyen ou même long terme.

Des constructeurs à la manoeuvre

De son côté, Renault commercialise un service d'autopartage aux entreprises sous le nom de Renault Mobility et a déployé 5 000 Zoé en libre-service dans huit grandes villes européennes. Parmi les premiers clients de Renault Mobility figure Ouest-France, le quotidien régional. Renault est aussi partenaire du premier service européen de mobilité autonome, partagé et à la demande sur route ouverte. Mené en collaboration avec la Métropole Rouen Normandie et les groupes Transdev et Matmut, ce test porte sur quatre Renault Zoé et bientôt une navette, dans la commune de Saint-Étienne-du-Rouvray située dans l'agglomération de Rouen.

Mais en attendant les robots-taxis autonomes, d'autres prestataires ont déjà avancé sur la MaaS. C'est le cas d'ALD Automotive qui a signé un accord avec MaaS Global, un opérateur international de mobilité d'origine finlandaise. Ce pionnier des services de mobilité a récemment été élu start-up européenne de la mobilité par le parlement européen. Whim, son application, fédère de multiples fournisseurs de mobilité sur une plate-forme. L'utilisateur planifie ses déplacements et paie les modes de transport via un forfait mensuel.

« Même si le prix d'un abonnement (500 euros par mois) est loin des 75 euros mensuels du Pass Navigo, la proposition de valeur de Whim reste attractive pour certains usagers, en particulier pour les propriétaires de voiture individuelle à la recherche d'une alternative crédible pour leurs déplacements du quotidien », soulignent dans une tribune parue dans Le Monde Joël Hazan, directeur associé au Boston Consulting Group (BCG) et chercheur au Bruce Henderson Institute (centre d'études du BCG), et Hind Chraïbi, consultante au BCG. Pour un usage professionnel ou privé et à partir d'un seul point d'entrée, Whim aligne taxis, transports publics, voitures ou vélos en autopartage. À Helsinki et depuis juillet 2018, les utilisateurs de Whim ont aussi accès à la flotte en autopartage d'ALD Automotive. À l'image de ce rapprochement, la filiale de la Société Générale veut nouer des partenariats avec des entreprises innovantes pour élargir son offre et étendre la couverture géographique de ses services. « Grâce à ce partenariat, nos clients pourront se

déplacer en toute liberté sans subir les inconvénients liés à la possession d'une voiture, se félicite Jarkko Jaakkola, responsable de département chez MaaS Global en Finlande. C'est notre objectif ultime », complète-t-il.

Les loueurs en embuscade
Pareillement, Athlon ne se limite plus à la LLD et se présente comme fournisseur en solutions de mobilité. Sous le nom de Car2Use, sa solution d'autopartage est accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 via une application sur smartphone. D'après Athlon,

l'autopartage amènerait à réduire le périmètre d'un parc d'un quart et à diviser par deux le prix de revient kilométrique global. Le loueur mise aussi sur Flex2Use qui permet à un collaborateur de choisir un véhicule plus petit et moins polluant, et de se voir allouer une enveloppe budgétaire de LCD en contrepartie.



Le Groupe PSA a récemment lancé son service Free2Move de voitures en autopartage et free-floating à Washington aux États-Unis. La flotte se compose de 600 voitures, en l'occurrence des Chevrolet Cruze et Equinox.

Les loueurs en embuscade

Pareillement, Athlon ne se limite plus à la LLD et se présente comme fournisseur en solutions de mobilité. Sous le nom de Car2Use, sa solution d'autopartage est accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 via une application sur smartphone. D'après Athlon, l'autopartage amènerait à réduire le périmètre d'un parc d'un quart et à diviser par deux le prix de revient kilométrique global. Le loueur mise aussi sur Flex2Use qui permet à un collaborateur de choisir un véhicule plus petit et moins polluant, et de se voir allouer une enveloppe budgétaire de LCD en contrepartie.

Des start-ups prometteuses

Face à ces acteurs installés, les nouvelles mobilités ont suscité les vocations de jeunes entrepreneurs. Parmi les start-up, Mobility Tech Green a développé des solutions pour promouvoir l'autopartage dans les entreprises. Son chiffre d'affaires devrait atteindre 4 millions d'euros cette année. La plate-forme de Mobility Tech Green pilote une flotte mutualisée de 5 500 véhicules. Parmi les clients de son service e-Colibri figure Orange (voir l'encadré page 32).

Après avoir réalisé une levée de fonds de 5,5 millions d'euros en 2017, Mobility Tech Green lance aujourd'hui un programme de recherche sur trois ans et vient de créer un incubateur à Rennes (35) pour accueillir cinq entreprises locales impliquées dans la mobilité.

Parmi les autres pure players de l'autopartage, Clem' aligne des solutions BtoBtoC et se distingue par son savoir-faire en matière d'autopartage de véhicules propres et de pilotage des infrastructures de recharge électrique. Ouvertes aux particuliers comme aux professionnels, ses plates-formes ont été déployées dans plus de 45 sites en France, aux États-Unis et en Asie, soit plus de 100 villes à travers le monde. À titre d'exemple, Clem' gère 61 véhicules électriques avec 156 points de charge à Marne-La-Vallée (77). Clem' a aussi travaillé avec la ville de Paris pour déployer le service d'autopartage de VUL électriques destinés aux commerçants du quartier Montorgueil.



Au sein de la communauté d'agglomération Ardenne Métropole, le service d'autopartage de 32 voitures électriques est ouvert aux familles, aux associations, aux agents des mairies, aux entreprises, aux étudiants, aux demandeurs d'emploi, etc.

De l'autopartage électrique

Clem' a récemment été sélectionné et référencé par l'Ugap, la centrale d'achat public. Avant la signature de cet accord en novembre dernier, plus de 100 communes rurales et péri-urbaines avaient déjà choisi ce prestataire pour gérer leurs stations d'autopartage électrique. À l'image d'Ardenne Métropole (08) dont le service d'autopartage de 32 voitures électriques est ouvert aux familles, aux associations, aux agents des mairies, aux entreprises, aux étudiants, aux demandeurs d'emploi, etc. « D'ici quelques années, chaque commune offrira à ses administrés des véhicules à partager en relais ou en complément des transports en commun », estime Clem'.

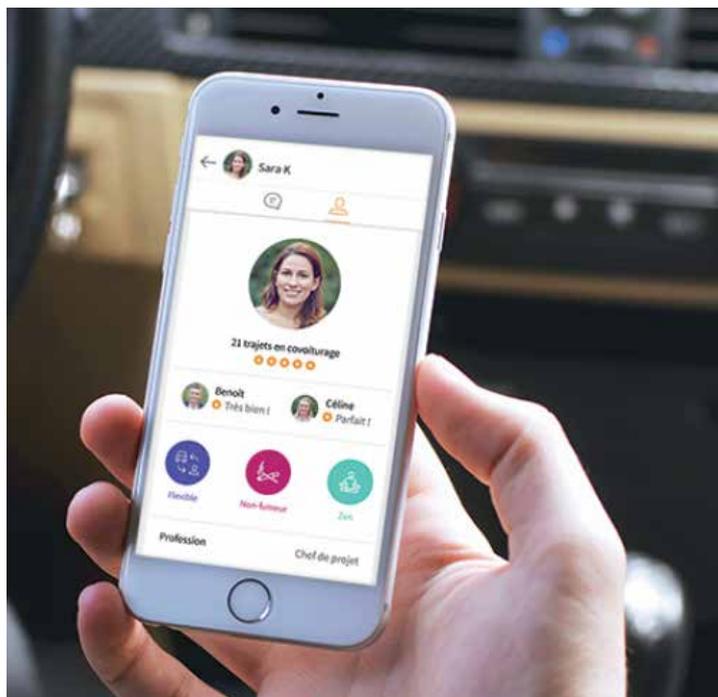
Créé en 2006 à Nice, Vulog a déployé des services d'autopartage à Madrid et Lisbonne avec le Groupe PSA, mais aussi à Vancouver au Canada et à Anvers, en Hongrie, en Nouvelle-Zélande, au Danemark, etc. La start-up a déjà procédé à trois levées de fonds et collabore avec des constructeurs qui veulent intégrer ses technologies dans leurs prochaines générations de véhicules.

Lauréat d'un concours organisé par l'Ademe dans le cadre du programme d'investissement d'avenir (PIA), Vulog a reçu une aide de 1,14 million d'euros. Ancien n° 2 de Renault et dirigeant de Salesforce, Patrick Pelata vient de rejoindre son conseil d'administration. Par ailleurs, Emmanuel Macron vient de créer une mission sur les nouvelles mobilités et les véhicules électriques et autonomes dont il lui a confié la direction. Ses conclusions devront être remises en février prochain.

Spécialiste de la télématique, **Optimum Automotive** a de son côté constitué un portefeuille élargi de marques avec **Mapping Control**, **Smartfleet 360°** et **MonClientConnecté**. Le groupe a aussi des ambitions sur les marchés BtoB de l'autopartage et du covoiturage avec le label **Drive & City**. À travers une plate-forme web SaaS accessible 24 heures sur 24 depuis n'importe quel ordinateur ou application mobile, ses services d'autopartage et de covoiturage sont proposés séparément ou en duo.

Pics de pollution et covoiturage

Indépendamment des prestataires, les pics de pollution et les interdictions de circulation amènent à braquer les projecteurs sur le covoiturage. Île-de-France Mobilités, l'opérateur des transports en Île-de-France, met régulièrement en avant le covoiturage gratuit lors des épisodes les plus sévères. Les conducteurs sont remboursés pour chaque trajet et les voyageurs ont seulement à réserver sur le site Vianavigo où apparaissent les trajets de sept plates-formes de covoiturage : Blablalines (Blablacar), Covoit'ici (Ecov), IDVRoom (SNCF), Karos, Klaxit, Ouihop et Roulez Malin.



Application Klaxit de covoiturage



À noter que le parc de l'opérateur public comprend aussi 700 modèles verts, hybrides et surtout électriques.

Pour sa part, IDVRoom offre des trajets multimodaux (covoiturage et transport en commun) dans presque toutes les régions de l'Hexagone ; un sur cinq de ces trajets commence ou finit dans une gare. Entre janvier 2017 et janvier 2018, IDVRoom a enregistré un bond de 111 % du nombre de trajets proposés. Plus de 30 millions de kilomètres covoiturables sont parcourus chaque mois. IDVRoom est aussi présent dans 180 sites appartenant à des collectivités ou des entreprises. Sur le seul covoiturage de courte distance du domicile au travail, IDVRoom réunit une communauté de 450 000 membres actifs. La filiale de la SNCF recommande une indemnisation du conducteur à hauteur de 0,07 euro du kilomètre. Un prix calculé à partir des coûts moyens des frais de carburant et de péage divisés par trois passagers. Le conducteur prend en charge les coûts fixes : assurance, entretien, etc.

Pas de blabla, des résultats

Après un succès remarquable et remarqué dans le covoiturage longue distance, BlaBlaCar a décidé de se renforcer sur la courte distance. Dans cette optique, le groupe a lancé BlaBlaLines en 2017. L'utilisateur paie 2 euros pour 30 km, puis 10 centimes du kilomètre au-delà de cette distance. Au printemps dernier, BlaBlaCar a racheté Less, une start-up spécialisée dans la géolocalisation pour favoriser le covoiturage en temps réel et ainsi s'émanci-

per des rendez-vous fixés à l'avance. La technologie Less est désormais intégrée à l'application BlaBlaLines.

Contrairement aux covoitureurs censés bavarder au cours des trajets, réputation dont il tire son nom, BlaBlaCar est peu bavard sur ses résultats. Pourtant, la licorne a indiqué avoir atteint la rentabilité sur la période de janvier à août 2018 avec une croissance de 40 % de son activité par rapport à 2017. Sa communauté rassemble plus de 65 millions de personnes dans 22 pays à travers le monde. En France, le seuil symbolique des 15 millions de membres

a été franchi. Au-delà des effets d'annonce, ces résultats prouvent que les nouvelles mobilités ont trouvé une légitimité économique.

Fort de 100 millions d'utilisateurs à travers le monde dont 10 millions en France, Waze veut aussi compter sur ce marché du covoiturage. Appartenant à Google, la start-up a lancé l'offre de covoiturage Waze Carpool aux États-Unis et pourrait s'implanter en Europe et en France prochainement.

Acteur français ayant développé à l'origine sa plate-forme de covoiturage de courte et de longue distance en Inde, Zify a aussi de fortes ambitions en Europe et en France. La startup revendique 500 000 utilisateurs.

Porté par Julien Honnart, l'un de ses deux co-fondateurs avec Cyrille Courtière, Klaxit se positionne sur le covoiturage domicile-travail en France avec 300 000 trajets chaque jour. Créé en 2014, l'ancien WayzUp compte aujourd'hui plus de 150 clients dont Renault, La Poste, le Crédit Agricole, Vinci, Engie ou Veolia. Un quart des entreprises du CAC 40 ont déjà cédé aux sirènes de sa plate-forme de covoiturage.

Face aux envolés lyriques sur l'avènement des nouvelles mobilités, le réel incite à davantage de retenue. Depuis le 1 janvier, les entreprises dont chaque site réunit plus de 100 salariés doivent déployer un plan de mobilité pour recenser les modes de déplacement de leurs collaborateurs et limiter leur impact environnemental. Au printemps dernier, selon l'Observatoire du véhicule d'entreprise (OVE, Arval), seules 14 % avaient franchi le pas. L'absence de sanction en cas de non-respect de cette obligation explique en grande partie ce manque d'investissement. Pourtant, le lancement d'un plan de mobilité s'accompagnerait d'une baisse des coûts.

La loi du réel

Un autre bémol est mis en avant par Joël Hazan et Hind Chraïbi du Boston Consulting Group, qui soulignent le point faible de certaines applications de MaaS, à l'image de Whim évoqué plus haut : « Pour les opérateurs de la solution, le modèle économique (un abonnement mensuel forfaitaire pour différents services) s'avère désastreux. La rentabilité d'un abonnement donné repose uniquement sur les choix modaux de l'utilisateur. L'opérateur n'est rentable que si les voyageurs font majoritairement appel à des modes peu coûteux (transport public, vélo, etc.), mais la tarification "tout inclus" les pousse souvent vers le taxi et le VTC. »

Bref, les utilisateurs des applications MaaS doivent être incités à employer les modes de transport les plus vertueux pour que les solutions proposées soient rentables et pérennes. « Seule l'autorité public a le pouvoir de mettre en place de telles incitations », constate Claire Lebret.

Si les gouvernements et les collectivités territoriales ne prennent pas le sujet à bras-le-corps, les échecs pourraient se multiplier. Parmi les nombreuses start-ups de la mobilité apparues ces dernières années, beaucoup ont été rachetées ou ont déjà complètement disparu...