

Combien ça coûte ?

- Location d'une voiture : 75 € pour 600 km
- Trois passagers et un locataire acceptent le covoiturage
- Application d'un forfait kilométrique de 0,04 €/km : pour 600 km, chaque passager paye 24 €.
- Il reste donc 3 € à la charge du locataire.

Photos D.R.

La location partagée

Ucar et covoiturage.fr s'associent. Leur but ? Combiner la location de courte durée et le partage des frais entre leurs clients. Le signataire du contrat peut ainsi louer sa voiture beaucoup moins cher, voire presque gratuitement.

Acteur de la location de voitures (de courte ou de longue durée), Ucar propose son offre comme une alternative à la propriété grâce à ses tarifs réduits, fruit d'un positionnement « low cost ». Pour son président, Jean-Claude Puerto, « la propriété n'est plus un bon système de consommation de l'automobile. On achète une voiture pour des besoins ponctuels comme les vacances, par exemple. Le reste du temps, elle ne correspond pas à l'usage que l'on en fait, comme aller seul au travail ».

Pour être en phase avec ce constat, Ucar propose une location à la fois

de longue durée pour une petite voiture à usage quotidien et de courte durée pour des besoins ponctuels comme un déménagement ou un voyage à plusieurs personnes...

Tarifs très réduits

C'est dans ce dernier cas qu'intervient l'accord conclu avec le site Internet covoiturage.fr, numéro un dans son secteur. Ainsi est né le concept « Ucar Station ». Il associe les prix bas pratiqués par le loueur aux dizaines de milliers de passagers transportés via le site de partage. Le but est d'offrir une voiture de location quasiment gratuite au client d'Ucar qui accepte de pren-

dre à son bord des passagers issus de la communauté de covoiturage.fr. Une « agence pilote » est située à Marseille (13). Son responsable, Olivier Bagarry, précise que le processus comporte plusieurs étapes. « Le client loue un véhicule dans une agence Ucar ou sur le site www.ucar.fr, voire sur l'application gratuite pour iPhone. Lors de sa réservation, il se voit proposer de réduire le coût de sa location en accueillant des passagers « covoiturés ». S'il accepte, son offre est relayée instantanément sur le site covoiturage.fr. »

Les passagers inscrits sur le site du partenaire découvrent la proposition de transport du conducteur et

indiquent qu'ils acceptent de verser à ce dernier une participation aux frais. Le rendez-vous est donné à l'agence Ucar et le paiement se fait entre participants. Aucune transaction financière ne se fait par le biais des deux sociétés.

Avec les concessionnaires ?

La mise en œuvre du concept n'a pas nécessité de gros investissements. Ucar et covoiturage.fr ont organisé une communication croisée. De façon classique pour le premier, avec quelques affiches et prospectus à la disposition de la clientèle dans les agences et des annonces sur le site Web. Avec un système astucieux pour le second, qui ne dispose pas d'une newsletter, mais utilise des mails d'alerte visant à informer un membre qu'une personne souhaite faire du covoiturage avec elle, ce qui induit un très



Quelques chiffres

Ucar

- Dirigé par Jean-Claude Puerto
- Création : 1999
- Location low cost de courte, moyenne et longue durées de véhicules de tourisme et d'utilitaires, aux particuliers et aux entreprises
- Parc : 10 000 véhicules, dont 2 000 en location de longue durée et 8 000 en location de courte et moyenne durées
- CA 2009 : 85 millions d'euros
- 250 agences

Covoiturage.fr

- Dirigé par Frédéric Mazzella
- Création : 2004
- Site de mise en relation de conducteurs et de passagers en vue d'un covoiturage
- Leader sur son secteur avec 85 % du marché
- Nombre de membres : 850 000
- Pages vues : 16 000 000/mois
- Financement par la vente de sa plate-forme en marque blanche.

haut taux de consultation des messages dans lesquels le produit « Ucar Station » est mis en avant. *Covoiturage.fr* envisage d'aller encore plus loin, en recherchant des sites de concessions automobiles qui pourraient aussi devenir points de rendez-vous pour les personnes désirant partager leur voiture. C'est là le principe de la démarche. Mais, bien sûr, il y a des exceptions. Ou plutôt, quelques contraintes... Le covoiturage est en effet un état d'esprit. Si certains clients « n'accepteront jamais de partager leur voiture, d'autres y voient une bonne idée à laquelle ils n'avaient pas pensé pour une location » précise Olivier Bagarry. Cependant, si circuler au quotidien pour de petits trajets avec des collègues de bureau repose sur la connaissance de la personne ou/et une affinité, il en va tout autrement ici... Olivier Bagarry précise toutefois « que le taux d'in-

satisfaction n'est que de 1 % ». Enfin, le covoiturage repose sur la confiance réciproque. Celle du ou des passagers qui doivent accepter la façon de conduire du locataire, seul signataire du contrat. S'il souhaite laisser le volant à l'un de ses compagnons de route, il doit garder à l'esprit qu'il est l'unique responsable des dégâts qui peuvent être occasionnés par un autre conducteur... C'est en effet sa caution qui est en jeu ! L'idée est dans l'air du temps. Partage, économie, réduction des émissions, tout plaide en faveur de cette formule. Cependant, il est difficile de prédire si elle sera couronnée de succès ou pas. Mais elle a le mérite de pousser le concept du covoiturage jusqu'au bout de sa logique : sous-louer des sièges dans une voiture louée... et la boucle est bouclée !

Philippe Hortail

L'idée est dans l'air du temps. Tout plaide en faveur de cette formule.

Ambitions fortes

■ Quel est l'intérêt pour les deux enseignes ? Selon Jean-Claude Puerto (photo) « *covoiturage.fr* trouve le sien dans l'utilisation de nos 250 agences comme lieu d'accueil des 2 000 000 de

■ Frédéric Mazzella, président de *covoiturage.fr*, espère pour sa part « que parmi les 500 000 locations par an faites par le loueur et les 850 000 membres du site, 100 000 personnes accepteront des passagers dans leur voiture dans le cadre d'une location de courte durée ». Il s'agit là d'une ambition forte car cela représente 20 % des transactions d'Ucar ! Mais l'objectif pour les deux entreprises est qu'une partie de ce volume soit réalisée par l'arrivée de nouveaux clients pour chaque partenaire et pas seulement avec ceux qui ont déjà recours à leurs services. Sur le terrain, si pour le moment il n'y a pas eu d'effet sur le chiffre d'affaires, Olivier Bagarry, responsable d'agence Ucar à Marseille (13), estime « que le produit est un service supplémentaire gratuit proposé à nos clients. C'est un plus qui peut les inciter à louer chez nous, car ils pourront rentabiliser leur location. Nous travaillons sur la durée. »



Élise Sèvière

Jean-Claude Puerto

passagers qui ont ainsi un endroit pour se donner rendez-vous, qu'ils soient ou non clients de Ucar. Et nous recevons de notre partenaire des clients potentiels qui vont découvrir notre système de location à bas prix, ce qui améliore notre notoriété. »