

Les rencontres FNAUT-Mobilette Jean-Baptiste Schmider, PDG de Citiz – 7 décembre 2017

Le débat est animé par Gilles DANSART, directeur de Mobilette.

Gilles DANSART

Bonjour à tous. J'espère que nous aurons un échange fécond et intéressant avec Jean-Baptiste Schmider. Le thème de ce deuxième cycle de rencontres, la mobilité, s'y prête très bien. Nous allons passer une heure ensemble à en discuter. Vous pourrez poser toutes les questions que vous souhaitez dans quelques instants.

Avant d'évoquer les conditions de développement de l'autopartage, je vais demander à Jean-Baptiste de faire un point à ce sujet.

Jean-Baptiste SCHMIDER

Merci de m'avoir invité pour parler de l'autopartage. Même si ce phénomène est récent (il n'existe que depuis 17 ans), il est déjà très éclaté. De nouvelles formes apparaissent en permanence.

L'autopartage est la mise en commun de véhicules au profit d'utilisateurs successifs qui, au lieu de disposer d'un véhicule personnel, prennent une carte pour accéder à un véhicule.

La finalité première de l'autopartage est la démotorisation. Il permet également aux personnes qui n'en ont pas un besoin permanent d'avoir accès à un véhicule. La forme classique de l'autopartage est grand public, « en station. » Le véhicule est affecté à un lieu.

Le réseau s'est renforcé récemment par la « trace directe » : il s'agit toujours d'autopartage en station, mais il est possible de ramener le véhicule à un autre endroit. Autolib à Paris en est l'exemple. Ce modèle concerne environ 10 000 véhicules en France, pour 150 000 abonnés.

Parallèlement, il existe d'autres formes d'autopartage en B to B : il s'agit de gestion de flotte automatisée. Ce phénomène n'est pas à négliger. En effet, en France, un million de véhicules sont vendus aux flottes de concessionnaires. L'autopartage en B to B constitue donc un moyen d'optimiser les flottes des entreprises.

L'autopartage privatif, qui est réservé à certaines catégories d'usagers, s'effectue avec des promoteurs immobiliers ou des bailleurs sociaux au sein des résidences. Il s'agit d'une nouvelle forme d'autopartage, B to B to C. Une partie est financée par le promoteur et l'autopartage est accessible aux usagers de la résidence.

La dernière forme est le peer-to-peer, les plateformes de location entre particuliers. Cette forme est concurrente de la location de courte durée et concerne plutôt des usages à l'heure, à la demi-journée ou à la journée. Elle progresse et semble présenter un certain potentiel. Ces plateformes annoncent des milliers de véhicules sur leurs sites, mais il reste néanmoins très difficile de connaître le nombre exact de locations et d'utilisateurs du service.

Gilles DANSART

La SNCF a proposé d'ouvrir ses véhicules à l'autopartage.

Jean-Baptiste SCHMIDER

Effectivement, la SNCF commence à le faire. Nous en parlerons dans les axes de développement.

Citiz est un groupe coopératif qui regroupe douze structures locales, essentiellement des coopératives, dans de grandes villes de France. Nous proposons des véhicules accessibles 24 heures sur 24. Il s'agit d'autopartage grand public, avec nos véhicules. Nous comptons 1 200 véhicules environ, pour 35 000 utilisateurs, essentiellement sur la base de l'abonnement, dans 500 points de location.

Nous pratiquons l'autopartage classique en station et, depuis deux ans, du free floating, dans quatre villes de France : à Strasbourg, à Toulouse à Bordeaux et à Lyon.

Gilles DANSART

Le free floating va-t-il faire disparaître le vélo en libre-service ? En matière d'autopartage, la simplicité et l'attractivité du free floating peuvent-ils condamner l'autopartage de type classique, avec des parkings identifiés ? Comment voyez-vous l'évolution du comportement de la clientèle ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

La clientèle demande de plus en plus de spontanéité et de facilité d'usage. Une première réponse réside dans le modèle économique.

Nous nous sommes adressés à une première frange de la population, qui était déjà convaincue. Soit elle était déjà passée à l'autopartage, soit elle était sur le point de le faire. Néanmoins, cette frange est composée de personnes presque militantes. Pour toucher d'autres franges, il faut proposer des formules plus souples et plus spontanées.

Les usagers représentent 30 000 personnes. Si nous souhaitons toucher davantage de monde, il faut opter pour le free floating. Nous rencontrons toutefois un réel problème de modèle économique.

Nous nous targuons d'être un des seuls acteurs avec un vrai modèle économique de financement par l'utilisateur. La moitié de nos structures sont rentables. Une petite partie dépend encore du financement public et de l'endettement.

Nous faisons un pari sur l'avenir, en anticipant une massification du service de free floating, qui permettra d'atteindre un modèle économique. Je suis attaché à l'autopartage en station, car l'impact environnemental est différent.

Nous sommes constitués en coopératives SCIC. Notre finalité n'est pas de gagner de l'argent, mais de réduire les nuisances de l'automobile et de permettre la démotorisation. A mon sens, seul l'autopartage en station la permet.

Nous proposons la combinaison des deux approches : le free floating constitue notre produit d'appel pour attirer de nouvelles clientèles plus jeunes, mais nous restons attachés à l'autopartage en station, qui permet la démotorisation.

Gilles DANSART

Que pensez-vous des systèmes organisés dans les villes telles que Nice ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Pour notre part, nous sommes constitués en coopératives. Ce sont des initiatives privées dans lesquelles nous associons les collectivités au capital.

Il existe des délégations de service public d'autopartage électrique en France. En ce qui nous concerne, nous disposons essentiellement de véhicules thermiques. En effet, les véhicules électriques sont limités en termes d'autonomie et de temps de charge.

La première délégation est Autolib. La ville de Paris a investi 50 millions d'euros dans les infrastructures. Les pertes sont estimées à 250 millions d'euros environ, dont 60 millions d'euros couverts par Bolloré et 180 millions d'euros par la collectivité.

A Nice, Auto Bleue est une délégation de service public qui réalise de l'autopartage électrique en station. Ce système ne semble pas fonctionner. La ville de Nice vient donc de lancer un free floating, financé par la DSP, à hauteur de 20 millions d'euros environ, pour une centaine de véhicules. On compte également une délégation à La Rochelle, Yélobobile.

S'agissant des nouvelles mobilités, il nous semble que la DSP n'est pas vraiment l'outil adapté pour le développement. Une DSP sur dix ans est-elle pertinente pour gérer de nouvelles mobilités ?

De la salle

Avec la DSP, la collectivité peut négocier la place de la voiture, mais quelle gestion peut-elle pratiquer en l'absence de financement public ? Avez-vous conclu des accords en matière de stationnement ? Qui prend en charge le paiement du stationnement en free floating ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Nous travaillons en partenariat avec les collectivités. Il faut effectivement disposer d'emplacements pour les stations et d'autorisations pour se garer en free floating. Nous négocions des redevances d'occupation du domaine public, soit pour les stations, soit pour le free floating.

Un label d'autopartage avait été défini par la loi Grenelle 2, dont les critères sont définis par chaque autorité organisatrice des collectivités. Il peut éventuellement permettre aux collectivités d'encadrer l'activité.

De la salle

Des études sont-elles réalisées pour déterminer, dans le coût du parking, les recettes moyennes dévolues à la collectivité ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Je ne dispose pas des résultats de l'étude en la matière. En tant qu'opérateur, je ne raisonne pas ainsi. J'indique plutôt à la collectivité que je lui fais gagner neuf emplacements de stationnement avec une voiture partagée.

Dernièrement, la commune de Colmar m'a adressé une facture, estimant qu'elle perdait 2 000 euros de recettes par an par place. Je suis en train de lui expliquer que ce n'est pas ainsi qu'il faut compter.

Il me semble qu'Autolib acquitte une redevance de près de 750 euros par place à Paris. La ville de Paris a longtemps interdit l'autopartage en voirie. Il y a trois ans, elle a mis 200 places aux enchères. Les places sont parties entre 2 000 et 3 000 euros. Elles sont actuellement rendues par plusieurs opérateurs, qui n'ont pas trouvé leur modèle économique.

A l'heure actuelle, nous payons très peu cher. Il s'agit d'une subvention déguisée à l'activité. Nous payons 60 euros par an à Strasbourg, 150 euros à Bordeaux, etc. Il s'agit de prix symboliques. La finalité du projet global, qui consiste à réduire le nombre de véhicules, est prise en compte.

De la salle

Vous donniez plus tôt les chiffres de flottes de véhicules d'entreprises. Quelle est la réaction des entreprises à l'offre de Citiz ? Qu'est-ce qui peut éventuellement améliorer la pénétration d'autopartage dans ces entreprises qui possèdent des flottes assez considérables ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Le modèle de l'autopartage vise à ce que chaque automobile soit utilisée le plus souvent possible. Un particulier l'utilise majoritairement le soir et le week-end pour ses loisirs. Il faut que les véhicules tournent et que des usages professionnels en soient faits en journée.

A l'heure actuelle, notre chiffre d'affaires est constitué par les professionnels à hauteur de 40 % environ.

De la salle

Je me place du point de vue de l'utilisateur de l'autopartage. Dans chaque formule, que faire si je ne trouve pas de place de parking à l'arrivée ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

L'autopartage en station est plutôt utile pour des déplacements qui visent à sortir de la ville. En général, l'utilisateur se rend donc dans des zones moins denses, où il ne rencontre pas de problème de stationnement. Dans le cas d'Autolib, les stations disponibles sont en principe affichées en temps réel.

Le free floating n'offre effectivement pas de garantie de place au retour. Avec les nouvelles technologies, nous pourrions certainement bientôt connaître l'ensemble des places disponibles dans une ville.

Je ne crois pas vraiment au free floating pur à Paris. Il pourra davantage se développer dans des villes où il est encore possible de stationner.

De la salle

Il me semble que l'état des véhicules d'Autolib est assez dissuasif pour les nouvelles clientèles. Comment faire pour entretenir les véhicules ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

L'entretien des véhicules constitue un poste budgétaire important. La règle consiste à entretenir les véhicules au minimum deux fois par mois, tous les dix ou quinze jours.

Nos véhicules sont globalement plus respectés que ceux de Bolloré. A Belfort, l'autopartage a été monté en régie par le syndicat mixte des transports : Optymo propose une offre d'autopartage de 120 véhicules, soit un nombre important. Or une vingtaine de véhicules ont été brûlés : nous avons l'impression que ce qui est public n'appartient à personne et peut être vandalisé.

Pour notre part, nous ne rencontrons absolument pas ce phénomène de vandalisme. Notre traçabilité nous permet de suivre l'utilisateur et de lui faire respecter les règles. En revanche, il nous est arrivé d'exclure des utilisateurs, par exemple parce qu'ils fumaient dans un véhicule alors que ceci est interdit.

De la salle

Nous assistons au développement d'un nombre d'offres de mobilité de plus en plus grand, en plus de l'autopartage. Ce foisonnement ne constitue-t-il pas une concurrence ? Ne courez-vous pas le risque de devenir moins lisibles pour les collectivités locales ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Notre vraie concurrence est le véhicule individuel, acheté par son propriétaire et utilisé avec 1,2 personne à bord en moyenne. Globalement, les grandes offres actuelles apparaissent assez complémentaires. Le free floating et Autolib sont dédiés aux trajets urbains de moins d'une heure.

Les propositions des plateformes concernent plutôt plusieurs jours et de grandes distances. Toutes ces offres viennent renforcer le panel des offres alternatives au véhicule solo.

Il est vrai qu'il existe toutefois un manque de visibilité pour l'utilisateur. Pour cette raison, certaines plateformes choisissent d'agréger l'ensemble des solutions partagées.

Les plateformes savent lever énormément de fonds, et occupent donc le radar médiatique. Toutefois, les levées de fonds ne traduisent pas un succès de business ni un succès commercial.

De la salle

Les grands loueurs connaissent des difficultés financières. Quelle réaction faut-il attendre de leur part par rapport à l'évolution de leur business ?

De la salle

Vous ne considérez pas les loueurs de véhicules comme de l'autopartage, n'est-ce pas ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Pour moi, l'autopartage intègre une notion de libre-service. Les loueurs sont concentrés sur leur métier, mais ils s'orientent déjà vers l'autopartage.

Dans l'absolu, on peut penser que nous faisons le même métier que les loueurs de voitures : la gestion de flottes. Néanmoins, notre gestion de flotte est fine et localisée : dans chaque quartier, il nous faut trouver le bon emplacement.

Il s'agit de micromanagement, ce que ne saura jamais faire une multinationale de loueurs de véhicules.

De la salle

Comment gérez-vous le carburant ? Si nous souhaitons implanter l'autopartage dans une ville moyenne, quelles recommandations nous faites-vous ? Devons-nous travailler avec les collectivités, avec des entreprises, etc. ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

S'agissant du carburant, le plein doit être fait par l'utilisateur lorsque le niveau correspondant au quart du réservoir est atteint, afin que l'utilisateur suivant ne tombe pas en panne. Chaque véhicule est équipé de « cartes carburant » dont se sert l'utilisateur qui fait le plein. Notre tarif comprend le carburant. C'est la raison pour laquelle nous procédons à une tarification à l'heure et au kilomètre.

Notre modèle économique fonctionne plutôt bien. Dans les agglomérations de 300 000 habitants, avec 50 véhicules, nous parvenons à un équilibre au bout de cinq ans. Dans les villes moyennes, le modèle économique est plus difficile à trouver.

Nous proposons aux collectivités d'être les premiers clients de l'autopartage. La ville s'engage à un volume d'heures d'utilisation annuel. En contrepartie, elle réduit son parc. Ce schéma nous garantit les recettes nécessaires pour démarrer le service d'autopartage.

Aux villes plus petites, qui n'ont pas les moyens d'investir, nous proposons d'équiper les véhicules des collectivités sous-utilisés afin de les rendre accessibles au grand public. Ainsi, le risque se trouve limité pour la ville.

De la salle

L'autopartage peut également s'intégrer dans une dynamique d'intermodalité. Ainsi, les utilisateurs peuvent se rendre à la gare avec un véhicule partagé, puis prendre un train. Quelles sont vos relations avec les gestionnaires de parkings des gares ? Existe-t-il un potentiel ou non ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Je suis un fervent militant de l'intermodalité pour les déplacements régionaux, notamment professionnels. Ce système fonctionne très bien à Mulhouse : nous disposons de cinq ou six véhicules à la gare.

S'agissant des gares en ville, nous négocions avec la collectivité pour obtenir des places de parking à proximité. Nous faisons également appel aux gestionnaires de service.

Gilles DANSART

Quel est votre « top 3 » des collectivités les plus proactives et imaginatives en la matière ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Lille a incité son opérateur à créer une coopérative d'intérêt collectif. Nous nous présentons comme une troisième voie entre les grands groupes industriels et les start-up. Il s'agit d'un modèle local, qui implique les collectivités et les utilisateurs. Nous proposons des services qui ne peuvent être ni vendus ni délocalisés.

Nous maintenons des stations dans des villes moyennes, où la rentabilité n'existe pas, car le réseau et la péréquation bénéficient aux utilisateurs. Le modèle n'est pas uniquement tourné vers le profit.

Je citerai également Strasbourg, qui nous a laissé agir et qui nous a encouragés.

La troisième ville pourrait être une commune qui a incité à la mise en place d'abonnements combinés et de passes mobilité. Besançon a ainsi incité son opérateur à intégrer l'autopartage dans son abonnement annuel.

De la salle

Envisagez-vous de vous intégrer à des intermodalités un peu plus complexes, où les utilisateurs achètent une offre globale et peuvent disposer de l'ensemble des modes de transports ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Nous nous inscrivons naturellement dans ce modèle, que nous prônons depuis toujours. L'autopartage s'intègre dans une palette de divers modes de transport. Nous mettons en place des passes mobilité et nous sommes présents dans les calculateurs d'itinéraires.

En ce moment, nous travaillons avec la ville de Mulhouse sur un compte mobilité, qui constitue une forme de post-paiement : l'utilisateur paie en fin de mois en fonction de sa consommation en transports publics.

De la salle

Vos abonnements sont-ils limités à une seule agglomération ou couvrent-ils plusieurs villes, voire la France entière ou l'Europe ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Un abonnement Citiz dans une ville donne accès à l'ensemble des réseaux Citiz, c'est-à-dire à 1 200 véhicules dans les 400 villes du réseau Citiz. S'y ajoutent quelques partenariats en Allemagne.

De la salle

Comment parvenir à mieux populariser cette économie potentielle ? Il n'a jamais existé aucun argumentaire lisible pour faire prendre conscience aux utilisateurs qu'ils pourraient réaliser des économies très substantielles avec un usage identique.

Jean-Baptiste SCHMIDER

Il est compliqué de travailler sur l'argumentaire économique, car une personne ne voit que le coût variable de son déplacement ou de son véhicule. Pour augmenter le coût variable visible, il faut augmenter le carburant ou le coût du déplacement, par le coût du péage ou celui du parking.

A la question du prix s'ajoute celle de la facilité. Tant qu'il sera facile pour quelqu'un de se garer en bas de chez lui ou de son bureau, il ne modifiera pas son comportement.

Nous devons également développer des outils de marketing pour informer la population que l'autopartage est moins onéreux et qu'il est pratique d'utilisation.

Gilles DANSART

Ma dernière question est la suivante : existe-t-il un avenir pour l'autopartage en zone peu dense ?

Jean-Baptiste SCHMIDER

Oui. Nous rencontrons la problématique du véhicule partagé en zone peu dense. Si nous plaçons un véhicule à un endroit donné et qu'un utilisateur habite à 10 kilomètres, cela n'a pas grande utilité.

Dans les zones peu denses, le covoiturage du quotidien représente la première solution. Blablacar a trouvé le modèle économique du covoiturage de longue distance. En revanche, nous cherchons toujours le modèle de covoiturage du quotidien.

Il faut éviter l'uberisation à tout crin, par une réglementation adaptée tout en permettant l'expérimentation, notamment dans le milieu rural, où les modèles économiques sont très compliqués.

Selon moi, en zone rurale, il faut utiliser les véhicules disponibles des collectivités, des entreprises et des particuliers, avec un réel accompagnement local.

Gilles DANSART

Nous pouvons remercier Jean-Baptiste pour la grande pédagogie de son intervention. Nous vous souhaitons de joyeuses fêtes et nous vous tiendrons informés de la suite des opérations.