

Reims - 27 et 28 mars 2018

La révolution de la mobilité grâce au numérique :
opportunités réglementaires et gouvernance

**Nouvelles mobilités :
modèles économiques
et recherche d'efficacité**

Pr. Yves Crozet



LABORATOIRE
AMÉNAGEMENT
ÉCONOMIE
TRANSPORTS

TRANSPORT
URBAN PLANNING
ECONOMICS
LABORATORY



**UNIVERSITÉ
DE LYON**

Sommaire

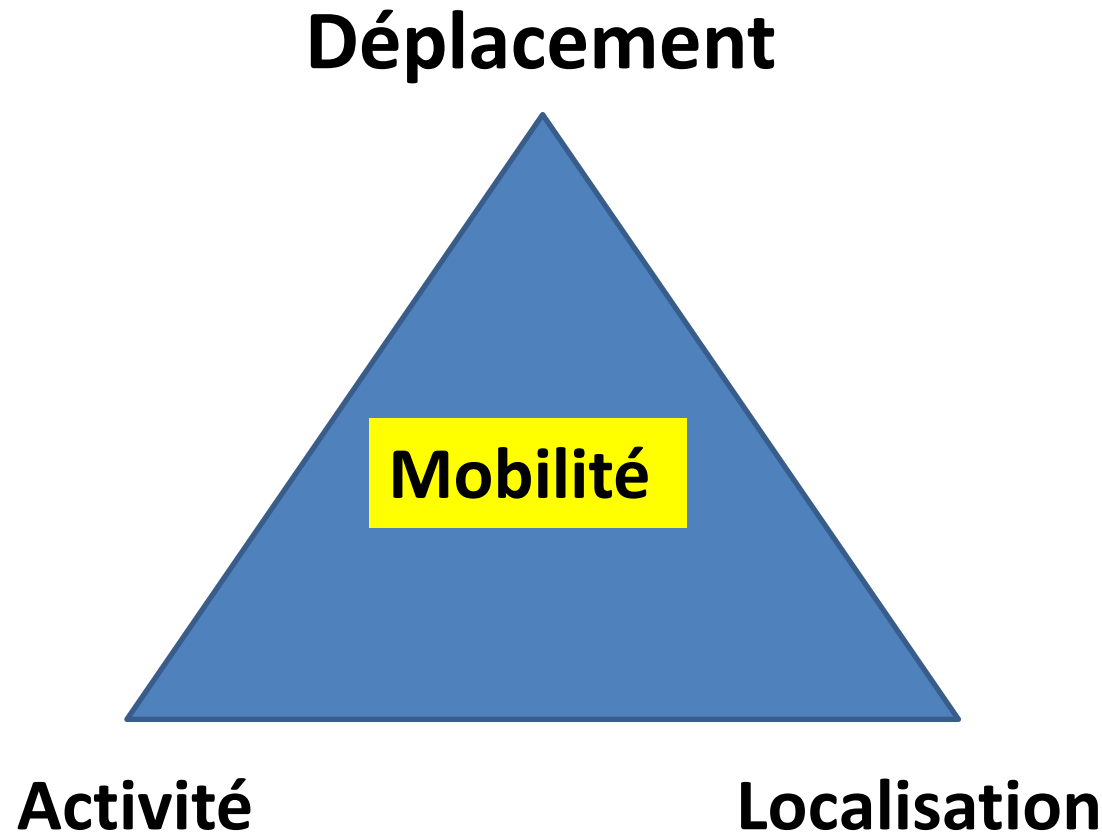
1) Nouvelles mobilités et intensification des programmes d'activités

2) Mobilité partagée, des modèles économiques fragiles

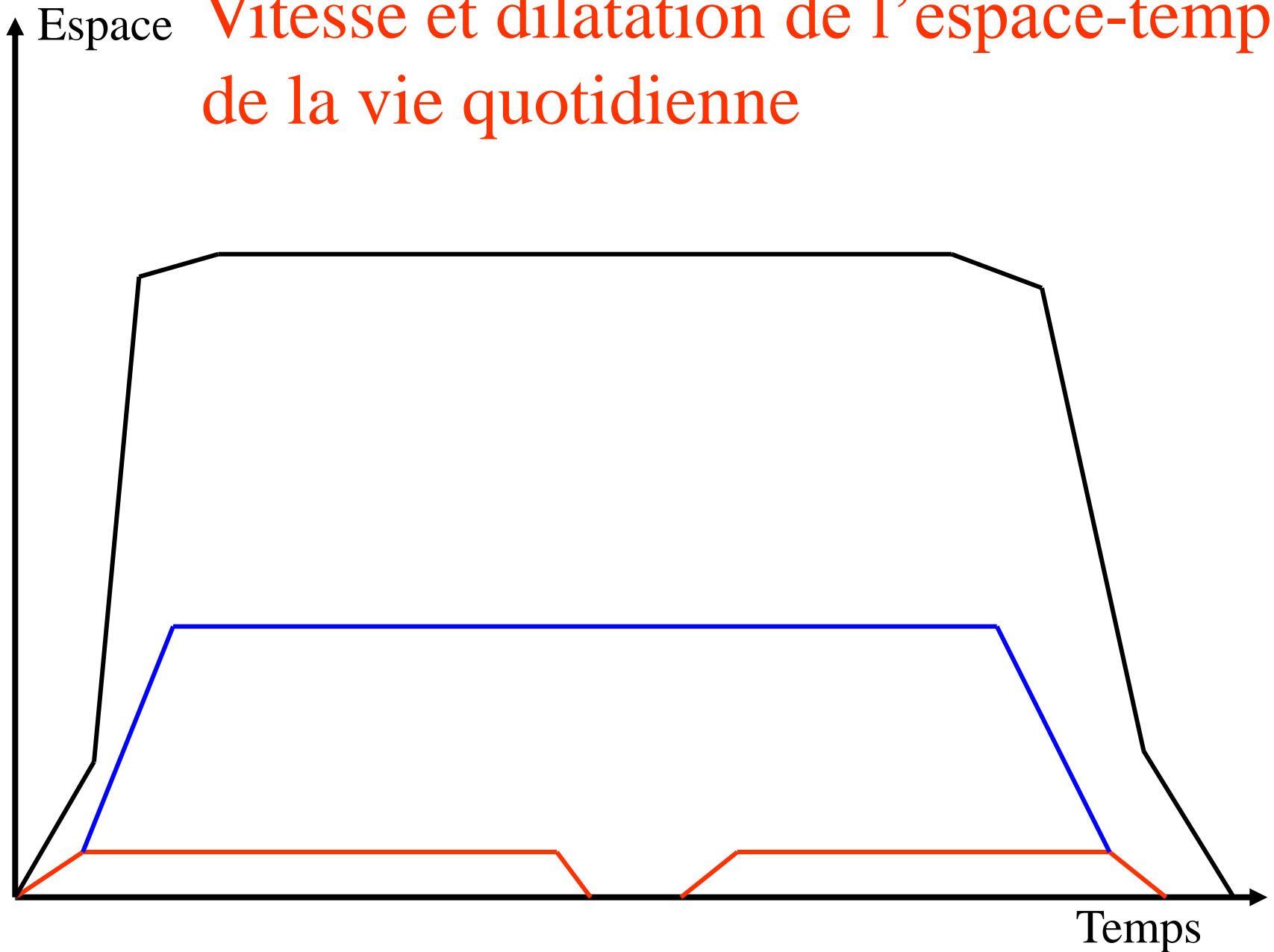
3) Menaces et opportunités: la question de l'espace

Du transport à la mobilité, des infrastructures aux services...

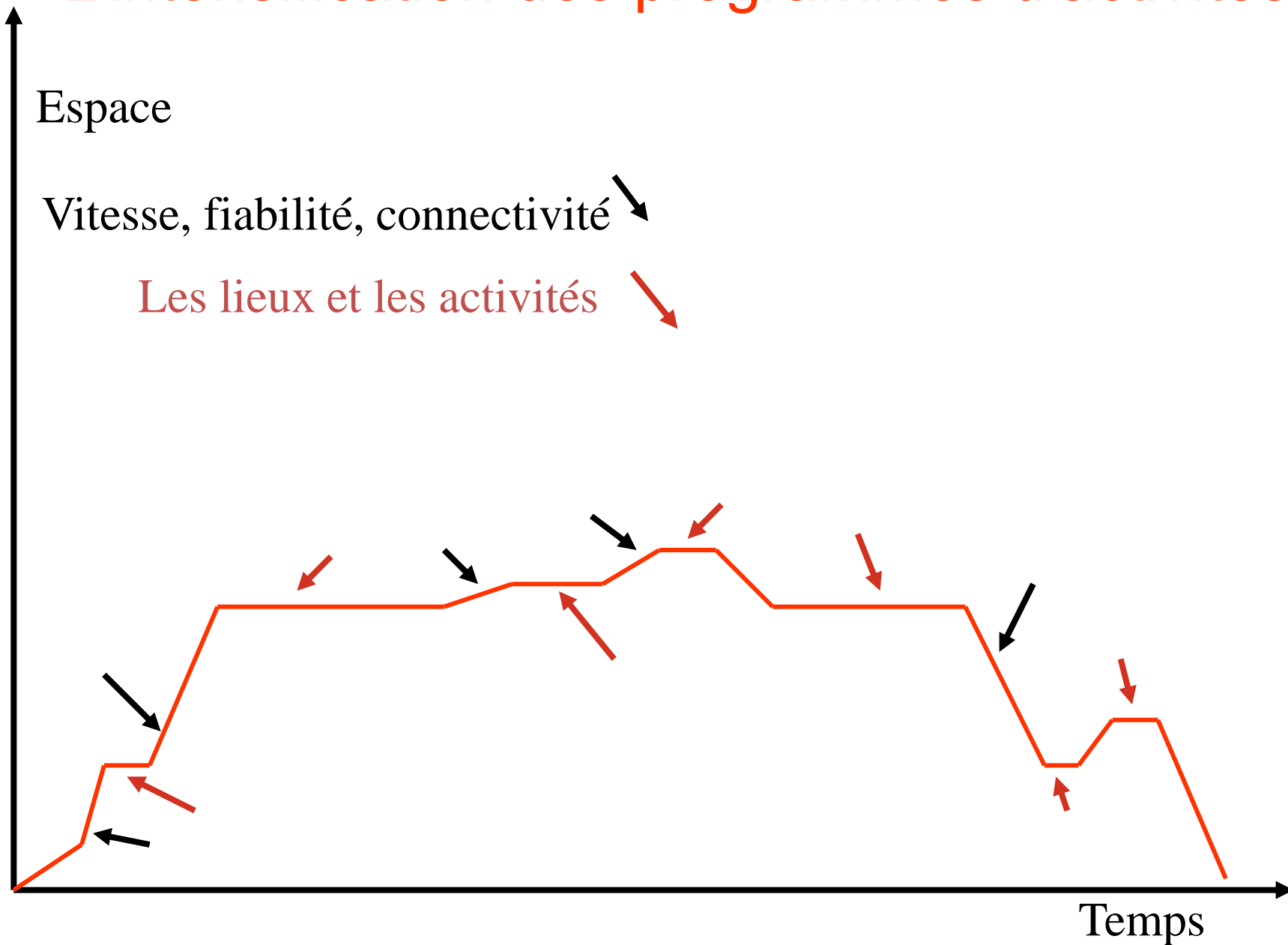
- Les déplacements ne sont qu'une composante de la mobilité
- Ils relient des couples activité-localisation



Vitesse et dilatation de l'espace-temps: de la vie quotidienne



L'intensification des programmes d'activités



Nouvelles mobilités: des frontières bousculées

- Collectif et individuel (vélo en libre service, covoiturage, auto-partage...)
- Public et privé (nouveaux opérateurs, rôle des applications, Gafa,...)
- Marchand et non marchand (économie du partage, subventions croisées, gratuité...)
- Conducteur et passager (V. autonome)
- Route et rail (report modal à l'envers?)
- Le couple autorité organisatrice – entreprise délégataire

Sommaire

- 1) Nouvelles mobilités et intensification des programmes d'activités**
- 2) Mobilité partagée, des modèles économiques fragiles**
- 3) Menaces et opportunités: la question de l'espace**

Covoiturage et mobilité partagée une évidence ?

Différentes formes : Familial, organisé, spontané, dynamique

- **1: Location entre particuliers:** Turo, easyCar, hiyacar
- **2 Idem avec intermédiaire,** Lyft, Uber, Sidecar
- **3: Location courte durée,** Autolib, Car2Go, Zipcar, Getaround
- **4: Covoiturage à la demande** Via, Chariot, Uberpool, Lyftline

Avego, Blablacar, Citygoo, Direct-covoiturage, ~~Djump~~, Ecov, Fleetme, ~~GreenMonkeys~~, Heetch, Hugo, Karos, Idvroom, Kankaroo, LaRoueVerte, La'Zooz, Mapool, Microstop, Miinute, ~~Openride~~, OuiHop', RoulezMalin, ~~Sharette~~, ~~Uberpop~~, ~~Urway~~, Way's up, Waze Ridewith, ~~Wedrive~~, Wever, Wehicles, Wizzer

TROIS TYPES DE BUSINESS MODELS

	B2B	B2G	C2C
Marché visé	PDE, PDA, PDIE	Collectivités, AOM, exploitant	Masse des usagers
Entreprises	Ways Up, La Roue Verte, Weepil	Ecov, Sharette, Microstop, Rezopouce	Karos, OuiHop', Hugo
Avantages	Masse critique locale (axe, dest. unique). PDE en 2018	Subventions publiques au départ, PDU	Peu d'investissements
Limites	Démarchage	Non reconnu comme TC	Masse critique à atteindre

QUELQUES BUSINESS MODELS

	Wayzup	Karos	Ecov	Microstop	La Roue Verte	IDVroom	Sharette	OuiHop'	Citygoo
Date de création	2013	2014	2014	2015	2007	2013	2013	2015	2015
Espace géographique	Saint Quentin Yvelines, région parisienne et Lille -> concentration zones d'activités	-	Expérimentation Vexin/ Val d'Oise	Hauts de Seine surtout/ IDF à terme	France entière mais notamment zones d'activités: Grand Lyon, ZA de Pericha	SNCF/particuliers	Expérimentation campus HEC	IDF	IDF
Nature des mobilités visées	D-T	D-T	Tous motifs	Tous motifs	D-T	Tous motifs (surtout D-T)	D-T	Tous motifs	Tous motifs
Nombre d'inscrits	30 000	20 000 (1500 actifs)	plus de 1000	3000	4500 (107 actifs)	500 000	21 000	15 000	100 000 (45 000 IDF)
Sources recettes	Entreprises partenaires qui financent/ pas de prélèvement sur frais	employeurs taxés (100 €/an/pers.)	Contributions collectivités (ex 150 000 du Vexin) + contribution utilisateurs (0,3 cts/km)	gratuit 6 1ers mois/ vaste campagne de crowdfunding (6000 € demandés)	Pas de commission	0,20 cts + 10% prix de la course (0,07 cts/km)	36 cts par trajet	2 € /mois usage illimité/ conducteur bons cadeaux essence et usage gratuit (loterie)	commission 20% sur les trajets
Rémunération conducteur	10 cts/km/passager	1,50 € minimum (0,20 cts/ km)	0,9 cts/km (0,12 cts payés par les utilisateurs en total)	bons d'essence (10 cts/km)/ (gratuit 1ère année passager)	Réduction coût du trajet (frais de transport)	Réduction coût TC, réduction 20 € révision	2 € par trajet	Gains de points (pleins gratuits/ réduction assurance)	

DES BUSINESS MODELS TRES FRAGILES

- Comment atteindre la masse critique ?
- Pour le **conducteur** : gain peu attractif (10 ct/km avec 1 passager, faibles distances) en regard des contraintes (détour)
- Pour le **passager** : économie peu attractive en regard des contraintes (peur de l'inconnu, aléa pour le retour)
- Pour **l'entreprise** : si une mise en relation fonctionne, le conducteur et le passager n'ont plus besoin de l'intermédiation. L'entreprise ne reçoit plus de commission sur chaque trajet.
- **L'autosolisme** en VP reste « la » solution!

Sommaire

- 1) Nouvelles mobilités et intensification des programmes d'activités**
- 2) Mobilité partagée, des modèles économiques fragiles**
- 3) Menaces et opportunités: la question de l'espace**

Menaces et opportunités

	Menaces	Opportunités
Forces des nouveaux services		
Faiblesses des nouveaux services		

Menaces et opportunités

	Menaces	Opportunités
Forces des nouveaux services	<ul style="list-style-type: none">- Des firmes géantes- Une réponse à l'intensification des modes de vie (rareté du temps)- Offres alternatives	
Faiblesses des nouveaux services	<ul style="list-style-type: none">- Des modèles économiques incertains- Questions sur la consommation d'espace- Questions sociales	

Menaces et opportunités

	Menaces	Opportunités
Forces des nouveaux services	<ul style="list-style-type: none">- Des firmes géantes- Une réponse à l'intensification des modes de vie (rareté du temps)- Offres alternatives	<ul style="list-style-type: none">- Reprendre la main sur la maîtrise des données- Du couple « temps-individu » au couple « espace-collectif »
Faiblesses des nouveaux services	<ul style="list-style-type: none">- Des modèles économiques incertains- Questions sur la consommation d'espace- Questions sociales	<ul style="list-style-type: none">- Intégrer les nouveaux services dans l'offre de opérateurs- Repenser les espaces publics en fonction des services

SCENARIOS POSSIBLES

	Scénario 1		Scénario 2		Scénario 3	
	B2B	-	B2B	+	B2B	++
	B2G	+	B2G	++	B2G	+
	C2C	++	C2C	--	C2C	--
Principe	Consolidation : « <i>The winner takes all</i> » (modèle Blablacar)		Covoiturage subventionné par les pouvoirs publics		Covoiturage D-T mis en place par les entreprises	
Conditions de faisabilité	Arrivée d'un « gros » investisseur, incitations financières		Covoiturage reconnu comme TC, aires de cov., voies dédiées, stationnement dédié		PDE obligatoires	
Probabilité	faible		moyenne		moyenne	

Conclusion

- De multiples révolutions (digitales, économiques, énergétiques, réglementaires...) sont à l'œuvre, qui bousculent les frontières traditionnelles
- Les questions clés de l'organisation des mobilités restent les mêmes:
 - Qui pense (et comment) ?
 - Qui gère (et comment) ?
 - Qui finance (et comment) ?
 - Qui utilise (et comment) ?
- Pour y faire face, le couple « autorité organisatrice – opérateur » doit se repenser en gardant à l'esprit la question clé: celle de la rareté de l'espace.