

Annexe 4 - Expérimentation d'une solution de covoiturage dynamique

S'il était reproché jusqu'à récemment au covoiturage plusieurs défauts comme la complexité à trouver des covoitureurs, la réticence des automobilistes à partager leur véhicule ou encore le manque de sécurité, le très important succès du site Blablacar et donc du covoiturage entre particuliers démontre que ces difficultés peuvent être surmontées à condition que le service offert soit de qualité avec une grande offre de trajet, disponible, une sécurisation des transactions financières et un système de notation réciproque permettant d'identifier tout comportement irrespectueux ...

Malheureusement, Blablacar ne s'adresse qu'aux trajets de longues distances et non aux déplacements pendulaires et de plus « courte distance » lesquels correspondent davantage aux besoins de la Métropole.

De plus, le développement d'une offre de covoiturage pour ces trajets « courts » présente des difficultés supplémentaires :

- ces déplacements sont plus fréquents que les déplacements de longue distance. Pour assurer un trajet régulier à un covoituré, la masse critique des participants à la réussite du système est donc plus élevée et plus difficile à atteindre ;
- Les éventuels détours imposés aux covoitureurs sont plus impactants sur un petit trajet ;
- Les compensations financières sont nettement plus faibles et l'intérêt économique est donc moins évident. Ceci limite d'ailleurs probablement l'intérêt du covoiturage aux trajets de plus de 10 km, déplacements de la périphérie de la Métropole vers le cœur de l'agglomération, trajets réalisés pour les entrants et les sortants de l'agglomération.

La réussite d'une offre de covoiturage de courte distance passe donc par les incontournables suivants :

- Une massification de l'offre ;
- Une gratification du conducteur suffisamment intéressante pour compenser les désagréments liés au covoiturage ;
- Des coûts de fonctionnement réduits pour ne pas que la communauté des covoitureurs soit tentée de nouer des relations en dehors de la plateforme ;
- Un système simple d'usage et réactif pour couvrir les impondérables propres aux déplacements domicile/travail ;
- Un système qui garantisse la sécurité des mises en relation et des éventuelles transactions.

L'expérimentation que nous nous proposons de mener au printemps 2016 vise à répondre à l'ensemble de ces points.

La cible

Nous pensons que, pour démarrer, les utilisateurs de parc relais constituent une cible très intéressante. En effet, aujourd'hui environ 550 automobilistes se présentent, chaque matin, sur une courte séquence au P+R Buttinière. Une grande proportion arrive du quart nord-est du

département. L'appariement de nombreux équipages semble donc tout à fait possible avec suffisamment de dynamique pour couvrir une continuité de l'offre. Les intérêts pour la métropole seraient en outre multiples :

- Dans un premier temps : dé-saturation du P+R
- Dans un second temps : augmentation du rabattement vers le réseau TBC et donc des recettes

La gratification du conducteur

Les flux financiers entre covoiturés et covoitureurs ne pouvant pas être très élevés sur des courtes distances, il est intéressant de chercher un appoint. Compte tenu de la cible proposée au lancement, il est étudié différentes possibilités de valorisation comme par exemple et, sous réserve de faisabilité, une réduction de l'abonnement TBC (à mettre en place sous la forme d'un partenariat avec Keolis) à chaque conducteur ayant atteint un certain nombre de points, les points s'obtenant lors de covoiturations ou éventuellement seulement sur dépôt d'une offre de covoiturage (offre : 1 pt, covoiturage aller vers Bx : 2 pt par passager, covoiturage vers l'extérieur : 3 pts par passager).

Mais, par le biais de partenariats à construire, la gratification pourra s'appuyer sur d'autres leviers. Nous avons d'ores et déjà l'accord de principe de plusieurs partenaires (voir ci-dessous).

L'application

Plusieurs applications existent déjà sur étagères. Eu égard à la cible visée dans la première phase, il serait intéressant que le système comprenne une interface exploitant les données temps réel du réseau de transport en commun. La solution présentée par la société Instant System (<http://www.instant-system.com/fr/index.php>) et bientôt déployée à Nice et Aix-les-Bains est, de ce point de vue, séduisante. Le dispositif de mise en relation offre également une ergonomie et une sécurisation des mises en relation adaptées aux spécificités du covoiturage courte distance.

Le modèle financier

Nous pensons possible de positionner la Métropole comme simple catalyseur nécessaire à l'éclosion d'une offre privée, à l'instar de ce que sont les relations entre Bordeaux Métropole et Bolloré pour l'offre Bluecub.

Il est à souligner que le Crédit Mutuel a montré son intérêt et souhaite participer à cette expérimentation, de même que d'autres partenaires comme la Caisse des dépôts et consignations. Dans cette optique, il est recherché un partenariat d'étude et d'accompagnement avec l'Ecole Kedge.

Les flux financiers se décomposeraient ainsi :

- Le conducteur : il utiliserait gratuitement l'application. Il serait gratifié de la manière suivante : abonnement TBC à tarif réduit, abonnement Sud-Ouest, bons d'achats...
- Le passager : il paierait une somme limitée pour l'opérateur du système à chaque trajet. 50 centimes/trajet semble être un point de départ pertinent ;
- L'opérateur : il se rétribuerait grâce à la contribution des passagers. Les partenaires commerciaux fourniraient une gratification pour les conducteurs en échange d'une visibilité sur l'interface, mais ne financeraient pas l'opérateur ;
- Les partenaires commerciaux gagneraient en image et en notoriété par leur implication dans le système.
- La Métropole : elle apporterait un soutien méthodologique, fournirait les données open data tous modes de déplacement, assurerait un relais de promotion du système.

Déploiement

Présentation du projet au salon ITS sur le stand Bordeaux Métropole : octobre 2015

Phase 1 : lancement auprès des utilisateurs actuels du P+R Buttinière : avril 2016

Phase 2 : lancement auprès de la population potentiellement intéressée par les liaisons desservies par les clients du P+R : septembre 2016

Phase 3 : généralisation à tous les déplacements métropolitains : janvier 2017