



## La location de voiture à un euro, ça tient la route?

Propos recueillis par Ludwig Gallet - publié le 02/07/2012 à 18:02

Recommander 63 | Tweeter 37 | +1 0 | Share 26 | 1 | A- A+ | Print

Louer une voiture pour euro: c'est ce que propose le site internet DriveMe lancé ce lundi. Nos questions à Geoffroy Lambert, cofondateur du service.



Le lancement du service de location de voitures à un euro est imminent  
DR

DriveMe.com propose des locations en ligne de véhicules pour un euro, en servant d'intermédiaire entre les agences de location et les particuliers. Comment le concept peut-il être rentable? Les réponses de Geoffroy Lambert, cofondateur du service.

### Comment fonctionne le service proposé par DriveMe?

Le concept se base sur le besoin en rapatriement des véhicules des agences de location. Jusque là, elles étaient contraintes de passer par des transporteurs, qui ramenaient les voitures d'un point A vers un point B. Une opération très coûteuse pour ces agences. Nous sommes là pour les mettre en relation avec les particuliers susceptibles d'effectuer le même trajet. Le prix fixé à un euro est finalement très symbolique, facturé uniquement pour formaliser le contrat avec l'agence. Nous nous basons ainsi sur un concept de gagnant/gagnant. Les loueurs publieront en ligne leurs offres de trajets, que pourront réserver les particuliers. Mais surtout, il sera possible d'indiquer un trajet que l'on souhaite effectuer, pour être informé dès qu'une offre sera disponible.

Les agences espèrent ainsi démocratiser un peu la location de véhicules, qui ne concerne à ce jour que 7% des Français, tout en réduisant leurs coûts de logistique. Il faut savoir toutefois que le service sera bien spécifique : le trajet devra se faire en une journée, il ne sera donc pas possible, du moins dans un premier temps, de garder la voiture. Et jusqu'au mois de septembre, nous serons dans une phase de test. Il s'agira de vérifier si le modèle est bon et si le service est satisfaisant.

### Comment parviendrez-vous à rentabiliser votre activité?

On se base sur les coûts facturés par les transporteurs pour rapatrier les véhicules. Il s'agit de sommes importantes déboursées par les agences pour rééquilibrer leurs parcs. Nous facturons notre service sur la base d'un forfait kilométrique. Nous serons environ trois fois moins cher que les transporteurs. Il fallait assurer une réelle économie pour le loueur, sachant qu'en passant par nous, il devra prendre en charge l'assurance du véhicule.

Les + lus | Les + commentés

- > Les mots de PSA pour justifier la fermeture d'Aulnay
- > Ce que l'Etat peut faire face à PSA
- > L'action Alcatel-Lucent vaut moins d'un euro
- > La stratégie dépensière du PSG sera-t-elle gagnante?
- > Montebourg convoque les opérateurs télécoms tentés par des plans sociaux



### Vos réactions

"YAKA" trouver des gens pauvres ayant 2 semaines de vacances qui vont en voiture vers leur lieu de vacance, mais qui s'en passent sur place, et le même...

par Jean-Francois Morf

Réagissez

> Découvrez la réaction

### Le 18 heures

Recevez l'essentiel de l'actualité :



S'INSCRIRE

### EN IMAGES



**Votre service se base sur le rapatriement des voitures, qui dépend notamment d'effets saisonniers. Serez-vous en mesure de proposer une réelle variété des trajets ?**

Au départ, le service sera basé sur la région centre-ouest. Les trajets que nous proposerons concerneront donc des villes telles que Rennes, Tours, Le Mans, Orléans, Caen... En août, de nouveaux trajets se multiplieront, notamment à partir de villes du sud vers Paris. Mais les flux iront à terme dans le sens des particuliers. Juste avant l'été, les agences auront besoin de transférer des véhicules vers le Sud, pour préparer les vacances. En anticipant son départ, il sera possible d'en profiter. Et en septembre, ce sera le mouvement inverse, il faudra rapatrier des véhicules vers Paris. Les destinations seront variées, à condition de pouvoir s'adapter aux flux.

**Les agences de location n'auraient-elles pas plutôt intérêt à proposer leur propre service, interne, pour pouvoir réellement rentabiliser ces trajets ?**

Il faut savoir que nous proposons un tout nouveau service. Il y a certainement une volonté pour les agences de ne pas nuire à leur image traditionnelle, basée sur le confort, la liberté et la qualité du service. De notre côté, nous nous posons plutôt sur le créneau "bon plan", moins préparé, parce que nous imposons aux particuliers un certain nombre de contraintes. On est plus dans ce que propose le covoiturage ou le train que dans une réelle concurrence avec la location "traditionnelle" de véhicules. Et si la phase de test se fera avec une seule agence, l'ensemble des loueurs se sont montrés séduits par le concept. C'est l'une des clés de la réussite. Elles ont bon espoir de voir ce service leur amener à terme une nouvelle clientèle, en démocratisant la location de voitures.

✓ Recommander

Geoffroy Lambert, Laëtitia Roy de Lachaise et 61 autres personnes recommandent ça.



1

> Réagir

Les articles de sport les plus futuristes

## EN KIOSQUE

- > Découvrir le magazine
- > Le sommaire en PDF
- > Achetez ce numéro en version numérique
- > Abonnez-vous



EXCLUSIF Abonnez-vous à L'Expansion

## PROFITEZ DES SOLDES

avec Menlook



Avec Menlook.com

40% de réduction pendant les soldes sur la collection DIESEL