

Sites de partage Une mode partie pour durer

Pour rentabiliser nos biens, pourquoi ne pas les louer ou les échanger ?
Une démarche qui séduit en Europe, l'idéal étant qu'elle devienne rentable...

A New York, le nombre de réservations quotidiennes sur AirBnB dépasse la capacité hôtelière de la ville ! Cette plate-forme d'hébergement entre particuliers compte aujourd'hui 4 millions d'utilisateurs dans le monde, et on estime sa valorisation à 2,5 milliards de dollars. Pas mal pour une start up créée en 2008 ! A l'image de l'acteur phare de la sharing economy (économie du partage), un nouveau pan de marché émerge depuis quelques années et bouscule les modèles traditionnels. Son principe de base : que l'on parle d'appartements, de voitures, de places de parking, de machines à laver..., nos biens sont sous-utilisés. Pour les rentabiliser, autant les partager, l'important étant moins de posséder un produit que de pouvoir l'utiliser quand on le souhaite.

Consommer différent. C'est une vraie remise en cause de la société de consommation. Moins consoméristes que les Américains, les Européens seraient particulièrement favorables à ces pratiques : covoiturage, échange de maison, partage de locaux professionnels, etc. Tous les ingrédients sont là pour que ce marché explose : crise économique, tensions sur le pouvoir d'achat et, bien sûr, préoccupations en termes d'environnement et de gaspillage. Le phénomène est récent et, pour l'heure, quasiment aucune des entreprises en présence n'est rentable. La concurrence est déjà vive dans certains secteurs, à l'image du covoiturage où l'on dénombre une trentaine de sites rien qu'en France. Une consolidation sera inévitable. En outre, les acteurs traditionnels (grandes surfaces, loueurs de voitures...) ne se laisseront pas faire. Mais le potentiel est bien là. Voici un tour d'horizon de nos pépites du partage.

THOMAS LESTAVEL

Drivy

Une affaire qui roule

Fort de 10 000 voitures à louer et de plus de 115 000 membres, Drivy fait partie des leaders mondiaux de la location de véhicules entre particuliers. Le service est né en 2010, alors que le fondateur, Paulin Dementhon, vivait à Marseille. Dans sa rue, trois familles se partageaient les frais d'une automobile en s'aidant d'un tableau Excel. Depuis, l'idée a fait son chemin et la jeune pousse a bien grandi : l'an dernier, elle a levé 2 millions d'euros auprès de l'investisseur français Alven Capital et du fonds international Index Ventures. Objectif : densifier encore le réseau, en visant plusieurs voitures en location dans chaque rue. Paulin Dementhon y croit dur comme fer. « A terme, nous serons en mesure de nous substituer complètement à la possession d'une automobile. Le marché est donc énorme. »

Zenpark

Trouver sa place de parking en toute sérénité

Zenpark propose aux entreprises possédant des places de parking de mieux les rentabiliser, en les louant aux heures où elles sont inoccupées – par exemple la nuit pour les supermarchés. Fondée en janvier, la société a annoncé au bout de deux mois une levée de fonds de 300 000 euros auprès de Pole Capital. « Nous avons développé une technologie d'automatisation complète du service, unique en Europe, qui intègre système d'accès, localisation des places et paiement, explique le directeur commercial, William Rosenfeld. Nous estimons notre potentiel à près de 200 000 places à ex-

ploiter dans l'Hexagone. » Alors, fini les heures perdues à tourner en cherchant une place pour se garer ?

Guest to Guest

Gagner des points et échanger sa maison

Le principe est simple : quand j'accueille chez moi un membre de la communauté, je gagne des GuestPoints que je dépense pour partir chez un autre membre. L'initiative nous vient de 22 familles habitant en France, en Belgique, en Espagne, en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis et au Qatar. Guest to Guest, soutenu par Oséo, finalise en ce moment une levée de fonds auprès de business angels. Il compte dépasser les 45 000 membres l'an prochain et devenir le leader mondial de l'échange de maisons.

Sharewizz

Emprunter un objet... sans se fâcher

Guide touristique, perceuse, appareil à raclette, déguisement... Plutôt que les acheter, pourquoi ne pas les mettre en commun ? Pour Benoît Renoult, le cofondateur de Sharewizz, la démarche a de l'avenir : « Chacun s'aperçoit que le modèle surconsommateur est une impasse, et qu'il est plus pratique de partager que d'accumuler », expose-t-il. « Aujourd'hui, les gens regardent sur Leboncoin quels objets ils peuvent acheter moins cher près de chez eux. Demain, avec Sharewizz, ils vérifieront d'abord s'ils peuvent les emprunter. » Début 2013, la start up a levé 71 000 euros en love money (participation des proches au capital). Une autre levée, plus importante, est prévue l'an prochain.



Guilhem Chéron (La Ruche qui dit oui)

La société qui butine pour les exploitants agricoles

Inspirée de la philosophie « locavore » (manger local), La Ruche qui dit oui offre la possibilité aux agriculteurs de vendre leurs produits directement aux consommateurs, en évitant que la grande distribution ne rogne leurs marges. « Nous travaillons pour que la valeur ajoutée des exploitants reste dans le monde agricole », expose Guilhem Chéron, cofondateur au parcours original. Designer de formation, il a notamment assuré le design d'un restaurant végétarien à Cuba, et organisé des ateliers de cuisine pour les enfants de centres sociaux. Pour s'approvisionner, l'internaute qui s'inscrit sur le site rejoint une ruche, c'est-à-dire un lieu près

de chez lui : cela peut être un bar, une école, une régie de quartier ou même le domicile d'un particulier. Le producteur touche 80 % du prix de vente, le reste allant au site Web et au responsable de la ruche. L'entreprise a levé 1,5 million d'euros en novembre dernier auprès de La Banque Postale et d'un fonds solidaire. Sa feuille de route : passer de 225 ruches à environ 2 600 dans trois ans. D'ici à six mois, le site va polliniser d'autres pays européens. Et ce n'est pas tout : « Nous sommes en train de concevoir une plate-forme peer to peer qui révolutionnera la chaîne logistique des agriculteurs », annonce Guilhem Chéron. Le buzzzzzz n'est donc pas terminé.

Bedycasa

L'hébergement moins cher et plus humain

Face au mastodonte AirBnB qui pose sur son site des logements uniques à travers le monde, la start up montpelliéenne Bedycasa, qui permet

de louer des chambres chez l'habitant, joue la carte de la convivialité et de l'authenticité. Sa fondatrice a construit son réseau en partant de son propre carnet d'adresses : « J'ai réuni une centaine d'amis répartis dans 60 pays », raconte Magali Boisseau, qui a vécu aux Etats-Unis, en Espagne et en Angleterre. Sa cible : les classes moyennes, avec des prix

Pour Guilhem Chéron, cofondateur de La Ruche qui dit oui, l'amour est dans le pré... du producteur.

souvent compris entre 25 et 30 euros par nuit. « La plupart de nos hébergeurs cherchent un complément de revenus et sont inscrits chez Bedycasa pour ses valeurs », précise-t-elle. En décembre dernier, la start up a tout de même levé 1 million d'euros auprès de ses investisseurs historiques, et elle vise un triplement de son chiffre d'affaires cette année. « Nous sommes bien partis pour remplir notre contrat », sourit Magali Boisseau.

Cookening

Pour transformer son salon en table d'hôtes

Première destination touristique mondiale, l'Hexagone brille pour sa gastronomie. Un marché de base idéal pour Cookening, plate-forme Web faisant le lien entre gourmands et cuistots en herbe. Pour 15 à 45 euros en moyenne, l'internaute s'invite chez un particulier, qui le reçoit à la manière d'une table d'hôtes et lui fait découvrir ses plats favoris. « Cookening s'adresse aux étrangers de passage, touristes, voyageurs d'affaires, etc. », explique Cédric Giorgi, cofondateur et PDG de la jeune pousse. Son ambition : « Devenir la plate-forme mondiale qui favorise la rencontre des cultures autour de la table. » L'AirBnB de la fourchette, en quelque sorte.

Ouicar

Pour louer la voiture de son voisin

Créé par les fondateurs de Zilok (prêt d'objets du quotidien), Ouicar est spécialisé dans la location de véhicules entre particuliers. Il y a quatre ans, sa fondatrice, Marion Carrette, a su persuader un assureur de couvrir les prestations du site – une performance, à l'époque. Aujourd'hui, la plate-forme se targue de 6 000 visiteurs quotidiens, et ses tarifs tournent autour de 30 euros par jour. La jeune société est placée sur de bons rails : l'an dernier, elle a levé des capitaux auprès du fonds d'investissement Ecomobilité Ventures, dont SNCF est l'actionnaire principal.