

Compte-rendu de la conférence « Mines Solutions Services » sur le service BlaBlaLines, dans les locaux de BlaBlaCar.

Simon Berger-Perrin, General Manager de **BlaBlaLines**, a une carrière internationale dans l'internet, spécialisé dans les places de marché C2C et le mobile : Meetic, OLX puis **BlaBlaCar**. Simon développe l'usage du covoiturage au quotidien afin de réduire le nombre de voitures sur les routes chaque matin.



Au-delà du covoiturage longue distance, **BlaBlaCar** a décidé de lancer un nouveau produit baptisé **BlaBlaLines** afin de répondre à une attente de mobilité sur les trajets "courts". Initié en 2017, **BlaBlaLines** est une application mobile dédiée aux covoitages quotidiens (Domicile-travail essentiellement). Nous avons eu l'occasion de découvrir la genèse de ce produit, les clés de son développement et ses perspectives d'avenir.

Après une introduction de François NOTELET, du club « Mines Solutions Services », quelques éléments d'information sur BlaBlaCar furent présentés par Albane HUSSENET avant d'aborder le sujet BlaBlaLines présenté par Simon.

BlaBlaCar ne communique pas ses comptes. Donc nous n'aurons pas de chiffre de CA ou de rentabilité (Pour information sur WIKIPEDIA, le CA de 2015 est estimé à 80 M€).

La croissance du nombre des utilisateurs BlaBlaCar est exponentielle depuis 2012. La couverture pays est globalement l'union européenne, la Turquie, la Russie et l'Ukraine, l'Inde ainsi que le Brésil et le Mexique.



Our international growth

Following massive adoption in France, BlaBlaCar has expanded in **22 countries**:



La « communauté », en forte croissance, est composée de plus de 60 millions d'utilisateurs, qu'ils soient conducteurs ou passagers (ceux qui ont les deux rôles ne représentent que 10% des inscrits). Le constat réalisé par Frédéric Mazzella, créateur de BlaBlaCar, était que 76% des voyages en Europe d'une distance comprise entre 100 et 800km se font via la voiture.

En Europe, on estime que, dans un trajet par voiture, il y a 1,08 personne en moyenne. Dans la « communauté » BlaBlaCar, la moyenne s'élève à 2,8 personnes par trajet. L'impact est très significatif en impact carbone, à nombre équivalent de trajets évidemment.

Après un développement international agressif (et probablement très coûteux) la société fait une pause sur ce plan et s'oriente vers d'autres offres de services qui pourront exploiter son capital le plus précieux : sa « communauté » croissante d'utilisateurs.

L'idée de départ de BlaBlaLines est de fournir un service pour les trajets courts. Pour information, sur BlaBlaCar, les passagers ne payent pas sur la plateforme pour tout trajet inférieur à 80KM. Ils rétribuent le conducteur de la main à la main. Sur ce genre de trajets BlaBlaCar fait donc office uniquement de mise en relation.

Le service proposé par BlaBlaLines n'en est qu'à ses prémices. Il n'y a pour l'instant aucun système de paiement lié au service. C'est un sujet très complexe qui sera vu ultérieurement après validation du modèle. Toutefois, pendant les grèves SNCF et sur la région Ile de France, le conducteur peut être rétribué par BlaBlaCar et « ile-de-France mobilité ». La grève a clairement accéléré le service, les statistiques d'utilisation du service le montrent sans difficulté.

Quel marché ? L'exemple de la France :

Short-distance carpooling (commuting) in France



BlaBlaLines, quel service pour répondre à quel besoin ?

La première idée qui vient à l'esprit de chacun est celle du besoin impulsif et instantané.

Ce n'est pas le modèle BlaBlaLines.

Celui-ci s'appuie sur une base plus stable, celle typiquement des trajets réguliers domicile – travail, que ce soit depuis ou vers une ville, de banlieue à banlieue ou à la campagne.

L'idée est de mailler le territoire (France entière) de « points de rencontre » et de proposer à terme un tarif simple comme par exemple 2€ par trajet inférieur à 30Km puis 1€ par tranche de 10 km, avec potentiellement un système d'abonnement (discussions en cours).

Pourquoi 30km ? Parce que c'est la moyenne constatée des trajets de ce type.

Pourquoi s'orienter vers ce modèle ? Plusieurs réponses à cela :

- Rassurer les passagers sur les possibilités de retour,
- Pouvoir proposer des mises en relation multiples,
- Faire de la prédiction,
- Proposer des détours raisonnables et acceptables (<2km pour les passagers, <500 m pour les conducteurs)

Des concurrents proposent des modèles différents.

LESS*, un de ces concurrents a été racheté par BlaBlaCar récemment et les équipes ont été majoritairement intégrées au groupe de développement de BlaBlaLines qui comprend maintenant 15 personnes.

*LESS : cette jeune pousse a été créée par Jean-Baptiste RUDELLE, un des fondateurs de CRITEO. Elle avait pour ambition de répondre au besoin instantané de trajets en ville.

Questions / réponses :

- Problèmes de sécurité (malveillance de certains conducteurs) ?
 - o BlaBlaLines, comme BlaBlaCar ne peut et ne pourra assurer les passagers à 100% contre ces risques. Toutefois, la confiance générée par des notations des conducteurs et des passagers est une des pierres angulaires du succès du système.
 - o Les administrateurs du système peuvent exclure des membres si nécessaire ce qui arrive de temps en temps.

BlaBlaCar a construit un modèle de la confiance appelé « DREAMS ».

Plus d'infos ici : ["in-trust-we-trust"](#)
- Comment s'envisage le passage au non-gratuit ?
 - o Probablement d'ici la fin de l'année mais le sujet du paiement est très complexe et fera l'objet de développements significatifs. Pour l'instant, il faut affiner les développements actuels et la feuille de route est déjà bien chargée.
- Pourquoi ne pas développer en parallèle ce type d'application dans plusieurs pays pour prendre en compte dès le départ les différences culturelles ?
 - o C'est avant tout une question de cohérence du développement.
 - o C'est ensuite une question de budget. Il faudrait faire grossir l'équipe de manière significative.
 - o Les pays tels que le Brésil et la Russie sont très impatients d'avoir à disposition un tel service.
- Côté développement technique de l'application, est-ce une application mobile native (conçue directement pour les mobiles) ?

- Oui, clairement.
 - Alors que BlaBlaCar est présent sur internet, en application Web App ainsi que sur les catalogues Android et Apple. Ce qui posera inévitablement des difficultés pour l'intégration avec BlaBlaCar.
- Est-il envisagé des développements ou l'intégration de services de type UBERpool ? Ce service répond notamment à la problématique du retour du passager aux Etats Unis.
- Non, c'est un service très différent. Ce n'est pas prévu. De plus, la France est très régulée sur ce point car il faut que le service reste du partage de frais* pas un enrichissement potentiel du conducteur sur la base des taux de remboursements kilométriques (barème de l'administration fiscale). Des conducteurs ont d'ailleurs été exclus pour pratiques non conformes.
- *En France, c'est la définition même de ce qu'est le covoiturage. Voir le texte dans le code des transports [ici](#)

Ce compte-rendu n'a pas l'ambition d'être exhaustif, notamment sur la transcription des questions/réponses. Les échanges furent nombreux et riches.

Nous remercions encore une fois BlaBlaCar, BlaBlaLines, Simon et Albane pour leur disponibilité et toute la convivialité de cette rencontre.

Hervé LOHOU & François NOTELET

Compte-rendu réalisé par Hervé LOHOU – Consultant indépendant en conduite du changement et conseil de direction.

Membre du club « Mines Solutions Services ».

Conférence pilotée par François NOTELET, un des membres fondateurs du club « Mines Solutions Services », dirigeant spécialiste des situations de ruptures dans les industries et services B2B.