



# La dernière idée de Vinci pour exploiter ses parkings

Des voitures pour une heure ou pour la journée, disponibles dans les parkings des grandes villes. En lançant avec le loueur Avis la formule Okigo, Vinci réussit un joli coup de «mix marketing».

**A**près les Vélib', l'autopartage. A Paris et dans les grandes villes, le «sans-voiture» fait de plus en plus d'adeptes. Toujours à l'affût d'un nouveau service pour rentabiliser ses emplacements, Vinci, leader mondial des parkings en concession, ne pouvait ignorer ce phénomène. De son côté, Avis, numéro 1 français de la location de voitures, ne demandait qu'à faire tourner son parc. Ces deux-là ont vite compris où était leur intérêt commun. «Avis voit le client loin de chez lui, Vinci près de son bureau ou de son domicile. Avis sait gérer des voitures, nous des infrastructures», résume Patrick Jourdan, directeur marketing et commercial de Vinci. De l'addition de ces savoir-faire est donc né un service d'autopartage baptisé Okigo. Dérivé de l'anglais «OK, I go», ce nom suggère la facilité.

**Pratique et écolo.** Le principe d'Okigo? Mutualiser l'usage de voitures Avis en installant des corners dédiés à l'autopartage dans les parkings Vinci des grandes villes, accessibles 24 heures sur 24. La cible? Les urbains sans voiture qui ont besoin ponctuellement (une heure au minimum, une journée au maximum) d'un véhicule pour sortir, transporter des achats ou conduire les enfants à une compétition sportive. On s'abonne afin d'obtenir un Pass, qui donne accès au parking et à la voiture (un lecteur sur le pare-brise déclenche l'ouverture et permet de récupérer la clé à l'intérieur). La réservation se fait sur Internet ou par téléphone. Un SMS indique où se trouve le véhicule libre le plus proche et un système GPS répercute automatiquement sur la facture le temps d'utilisation et la distance effectuée. L'abonnement coûte 9,90 euros par mois, la location est



Ce Pass permet d'accéder à la flotte Avis stationnée dans les parkings participant à l'opération.

**9,90 euros**  
d'abonnement par  
mois pour pouvoir  
profiter de l'offre Okigo

**100**  
sites prévus dans les  
grandes villes

facturée 4 euros par heure et le kilomètre carburant, 0,35 euro. Ainsi, un client louant une voiture quatre heures pour parcourir 30 kilomètres paiera 26,50 euros, tout compris. Enfin, pour séduire les «bobos», qui revendiquent volontiers des préoccupations écolo, Avis a choisi de mettre en circulation des Peugeot 1007. «Nous équiperons systématiquement nos flottes avec les véhicules diesel les moins polluants», promet Eric de Saint-Louvent, directeur marketing. **L'exemple américain.** «Il ne s'agit pas ici d'un joint-venture additif, où les partenaires associent des ressources de même nature pour grossir sur un marché, mais d'un joint-venture complé-

mentaire, analyse Jean-Luc Arrègle, professeur de stratégie à l'Edhec. Avis et Vinci combinent des savoir-faire différents pour créer un nouveau produit.» Reste à transformer ces synergies en un business rentable. Les deux partenaires sont confiants : leur projet s'inspire de l'exemple américain, où les sociétés d'autopartage (Zipcar à Boston, Flexcar à Chicago...) connaissent le succès.

A Paris, Okigo a inauguré son premier site début juillet et 25 autres suivront avant la fin de l'année. Puis il essaiera dans les grandes villes françaises, où une centaine d'ouvertures sont prévues d'ici à 2010. C'est précisément cette année-là que la société d'autopartage devrait engranger son premier bénéfice d'exploitation avec un objectif de 35 000 à 40 000 abonnés. ■ **Frédéric Brilliet**