

LA CRISE CATALYSE LES MUTATIONS

Consommation

# Les nouveaux "systèmes D"



Achats d'occasion, achats groupés et surtout locations entre particuliers... Les Français consomment moins et différemment. Née sur internet, cette nouvelle économie collaborative, qui fait la part belle au recyclage, prospère avec l'austérité

**M**athieu n'a pas de vélo. Pourtant tous ses déplacements en ville se font à bicyclette, en Vélib'. Il n'a ni voiture ni les moyens de recourir à un service de location traditionnelle. Ce week-end, il partira donc à la campagne avec l'auto d'une dénommée Geneviève, contactée sur un site de location entre particuliers, *unevoiturealouer.com*. Mathieu possède peu de biens, mais il a appris à utiliser tous ceux qui sont aujourd'hui mis en commun. Soit par les municipalités, soit par les sites internet qui créent des réseaux entre particuliers, soucieux de partager produits, savoirs, services... La « consommation collaborative » est en train de s'imposer. Et ce n'est pas qu'un phénomène de crise, même si celle-ci la stimule.

### A quoi bon acheter quand on peut louer ?

Tous les produits ou presque sont concernés. Le sac de marque qu'on ne pourrait s'offrir et que le site *sacdeluxe.com* met à disposition pour une durée déterminée. Le petit plat mitonné qu'on va chercher chez la voisine inscrite sur le site *supermarmite.com*. La poussette commandée sur *zilok.com* pour n'avoir pas à trimballer la sienne en déplacement... Aujourd'hui, on confie même à un inconnu les clés de sa voiture, moyennant bien sûr quelques euros sonnants et trébuchants. Mais à des tarifs inférieurs de 40% à ceux du marché traditionnel. Une palanquée de sites *C to C* (consommateur à consommateur) surfent sur ce créneau. Livop, Cityzencar, Deways, Voiturelib' se le disputent dans le sillage des grands défricheurs, Relay-Rides aux Etats-Unis et Drivemycarrentals en Australie.

La demande est là, estime Vincent Saint-Martin. Il y a quatre mois, ce jeune entrepreneur de 28 ans a créé

**«Les gens sont de plus en plus conscients de l'aberration économique de posséder un véhicule que l'on n'utilise que 10% du temps.»**

*unevoiturealouer.com*, convaincu que « les gens sont de plus en plus conscients de l'aberration économique de posséder un véhicule que l'on n'utilise que 10% du temps ». La montée en puissance du covoiturage participe de ce constat. La flambée des prix du pétrole, entre 2007 et 2008, a fait de cette « utopie écolo » un mode de transport alternatif crédible. Pas moins de 200 sites mettant en relation conducteurs et passagers, pour partager le coût d'un trajet, ont été recensés par le ministère de l'Ecologie. A lui seul, *covoiturage.fr* regroupe 1,3 million de personnes.

### L'émergence de l'autopartage

Dans les grandes villes, le succès des Vélib' et autres vélos en libre-service ont ouvert la voie à l'autopartage. Voici donc Autolib'. Son lancement est prévu en décembre dans la capitale. Il est très attendu : pour près d'une personne sur deux, c'est « un déplacement d'avenir ». C'est aussi une sacrée évolution. Aurait-on pu imaginer, il y a quelques années, comme le fait remarquer Robert Rochefort, que « le symbole de la réussite matérielle des Trente Glorieuses deviendrait un simple vecteur de mobilité, facturé à la demi-heure ? »

Certes, la rentabilité de ces différentes formules n'est pas encore démontrée. Mais les investisseurs ont l'air de croire à leur potentiel. Bien qu'en déficit, Zipcar (plus de 400 000 abonnés) a été valorisé à 1,2 milliard de dollars sur le marché américain. La recette ? « Il faut atteindre un nombre de transactions très important pour être rentable. Les sites se rémunèrent au pourcentage. Et celui-ci est évidemment bien plus faible pour une location que pour une vente », explique Marc Simoncini. Le fondateur du site de rencontre Meetic a investi 2 millions d'euros dans

Zilok. Malgré ses 145 000 membres, ses 300 000 visiteurs mensuels et ses 200 000 objets en location, où les voitures côtoient tondeuses et décolleuses de papier, cette plateforme d'échanges créée il y a quatre ans n'est parvenue à l'équilibre qu'au début de 2011. « Comme personne ne fera 50 kilomètres pour louer une perceuse électrique à un inconnu, il faut faire croître au même rythme l'offre et la demande, de manière géographiquement homogène. Et cela prend du temps », ajoute Marion Carette, la fondatrice de Zilok.

### Le pari de la confiance

Du temps et une bonne dose de confiance. Le vandalisme a fait bondir les coûts d'entretien des vélos parisiens Vélib'. La ville a dû accepter de renégocier ses primes avec son prestataire JCDecaux. L'avenir dira si les futures Autolib' de Vincent Bolloré sont mieux traitées. Tous les sites sont confrontés à la même problématique. « On a mis deux ans à obtenir des assureurs traditionnels un contrat qui soit adapté à la nouveauté de ces échanges entre particuliers », note Marion Carette. Donner des garanties au consommateur est évidemment la clé du succès. Les systèmes de notation ou de commentaires leur permettent de sélectionner eux-mêmes les personnes les plus fiables. Mais pour éviter de plomber leur marché, certains ont abandonné les notes négatives. « Le problème majeur est donc de savoir à qui on loue, estime Nicolas Herpin, sociologue au CNRS. Aux Etats-Unis, le citoyen a une conscience très forte de la réputation, et il accepte de livrer des données personnelles. En France, c'est moins évident. » Et c'est peut-être paradoxal mais, remarque la fondatrice de Zilok, « les consommateurs confient plus facilement leur maison que leur perceuse » ! D'où l'essor spectaculaire de la location de maisons entre particuliers. Les sites qui en font leur beurre se sont multipliés comme des petits pains. Certains sont même devenus des géants comme l'américain AirBnB, valorisé cet été à plus de 1,2 milliard de dollars (soit 50 fois son chiffre d'affaires), ou son challenger allemand Wimdu. ●●●

### ●●● Une tendance de fond

La crise de 2008 a fait germer de nouvelles stratégies de consommation ; celle d'aujourd'hui devrait les installer. Dans une période de rigueur, le système D fait florès. La location en profite mais aussi la vente d'occasion sur le site leboncoin.com, PriceMinister et, bien sûr, eBay qu'on ne présente plus. On s'échange des services plus ou moins gracieusement et on se rassemble sur Groupon ou sur tout autre site d'achats groupés.

De l'avis de nombreux économistes, on assiste là à un véritable tournant dans la manière de consommer. « Depuis de nombreuses années, on constate que le consommateur délaisse – de manière contrainte ou volontaire – la possession des objets au profit de leur utilisation », explique ainsi Robert Rochefort, fondateur du tout nouvel Observatoire Société et Consommation (Obsoco). Un mouvement durable, selon l'économiste Philippe Moati, car « la consommation collaborative est l'expression d'une défiance accrue à l'égard de la



**Cycliste parisien en Vélib'** devant les voitures électriques de la station Autolib'

surconsommation, du gaspillage et du système marchand traditionnel ». Marc Simoncini lui prédit même un avenir brillant, « quand il y aura une prise de conscience collective que l'on ne peut plus consommer comme on l'a fait durant les quarante-cinq dernières années ».

Dans son livre à succès « L'Age de l'accès », le célèbre économiste américain Jeremy Rifkin avait, d'une certaine manière, anticipé le phénomène lorsqu'il écrivait en 2005 : « La

notion d'accès va se substituer à celle de propriété. » Robert Rochefort imagine en effet un avenir dans lequel les industriels, qui sont censés vendre leurs produits, proposent eux-mêmes des systèmes alternatifs : « C'est déjà le cas pour les photocopieurs. Pourquoi pas pour les machines à laver à domicile, qui pourraient être facturées au temps d'utilisation ? » Les constructeurs automobiles testent le concept : Citroën annonce l'ouverture d'un service de location entre particuliers pour début 2012. Quant à Peugeot, il se place carrément en concurrence avec lui-même, en incitant les urbains à laisser leur voiture au garage et à privilégier son service de location Mu by Peugeot. Pour Robert Rochefort, cette nouvelle économie de services pourrait avoir des effets sur la conception même de ces biens : « En passant de main en main, les objets loués ou revendus auront tout intérêt à être plus solides. » Plus durables. Qui s'en plaindra ?

**DONALD HEBERT**