

# Automobile Propre

## Autopartage : la Renault Twizy à la conquête de Marseille avec Totem Mobi

Michaël TORREGROSSA



Discret mais efficace ! le service d'autopartage électrique marseillais Totem Mobi disposera de 200 Twizy en libre-service d'ici à la fin du mois de mai. Fort d'une nouvelle application et d'une grille tarifaire remodelée, l'opérateur compte séduire 3000 utilisateurs d'ici la fin de l'année.

« Totem, c'est un peu le Petit Poucet » s'amuse Emmanuelle Champaud qui a lancé le service en 2015 dans la cité phocéenne. Sans aucune aide des collectivités mais avec du savoir-faire et des investisseurs tels que la Caisse des Dépôts, PACA Investissement ou la Banque Populaire, la société a su faire prospérer son service et séduire les usagers.

Au commencement, le service ne comptait que 15 voitures. Aujourd'hui, elles sont plus d'une centaine à arpenter les rues de Marseille avec plus de 800 utilisateurs. En début d'année, Totem a officialisé une nouvelle commande de 100 véhicules de plus pour porter la flotte à 200 véhicules d'ici au mois de mai. Concentré sur l'hypercentre et d'autres zones un peu plus éloignées tels que les campus ou certaines sociétés partenaires, Totem propose un seul et unique véhicule : la petite Twizy de Renault dans sa version 80, limitée à 80 km/h. Compacte, la petite voiture au losange se faufile aisément dans les rues de Marseille et peut-être garée

facilement : un point fort pour les usagers même si Totem reconnaît qu'il faudra « à terme » intégrer d'autres types de véhicules au sein sur le service. Pour le moment, l'opérateur dispose d'un partenariat avec Citiz, un autre service d'autopartage, pour offrir à ses utilisateurs d'autres types de véhicules, thermiques cette fois-ci.



*D'ici au mois de mai, Totem Mobi comptera 200 Twizy en libre-service*

### **Free-Floating**

En pratique, le système fonctionne en « free floating », c'est-à-dire sans stations fixes. Une fois la location terminée, il suffit à l'utilisateur de rendre la voiture dans une zone définie. « On demande juste à nos utilisateurs de laisser une barre de charge, soit 8 km d'autonomie, pour qu'on puisse intervenir et amener le véhicule sur un point de charge. Si l'utilisateur le fait naturellement, on fait une remise sur la course effectuée » commente Gregoire Haillon, responsable marketing et communication chez Totem Mobi.

En parallèle, l'opérateur travaille avec les services de la Métropole mais aussi avec les commerçants pour développer les points de charge et les lieux de stationnement pour ses voitures. « Avec les commerçants, nous proposons un deal gagnant-gagnant. Avec Totem, c'est un peu comme s'ils avaient un arrêt de bus devant chez eux. Ils nous autorisent à déployer les bornes en échange de publicité sur les voitures ou de crédit mobilité » commente Gregoire Haillon. « Nous avons même des propriétaires de foncières qui nous sollicitent. Hormis la mise à disposition et l'électricité fournie, nous ne demandons rien » souligne notre interlocuteur.



### Nouveaux tarifs

En termes de coût, Totem a récemment revu l'intégralité de ses tarifs. Réduits à seulement 0.99 € contre 19 euros pour l'ancienne formule, les frais d'inscriptions sont particulièrement accessibles pour booster le nombre d'utilisateurs du service.

A l'usage, le service est facturé de façon dégressive de la façon suivante.

Frais fixes prise du véhicule	1 euro
Première heure	1 €/15 minutes
Deuxième et troisième heures	1 €/30 minutes
Quatrième heure	1 €/60 minutes

A ce jour, Totem compte environ 800 inscrits et plus de 4.000 locations mensuelles, soit plus de 20.000 kilomètres parcourus chaque mois. Avec l'extension de la flotte et le remodelage de ses tarifs, Totem table sur quelque 3.000 inscrits d'ici à la fin de l'année.



### Contrats de licence

Outre son développement sur le territoire marseillais, Totem cherche également à dupliquer son concept dans d'autres collectivités.

« En 2017, nous avons travaillé sur des contrats de licence qui nous permettent de se déployer sur d'autres territoires avec des dispositifs assez légers à mettre en place. Pour les licenciés, nous avons créé un système d'information avec un back-office de façon à relier le licencié, les usagers et l'application Totem » nous précise Emmanuelle Champaud qui cite des perspectives dans plusieurs villes du sud de la France dont Avignon, Montpellier et la technopole de Sophia-Antipolis.

### Promo pour nos lecteurs

Pour celles et ceux qui souhaitent tester le service, Totem propose une offre promotionnelle à destination de nos lecteurs.

Lors de l'inscription, il suffit de renseigner AUTOMOBILEPROPRE18 dans la case CODE PROMO pour bénéficier de 10 TOKENS offerts à l'inscription (soit 10 euros ou 3 heures de location).

<https://youtu.be/W-v-0iBR7ul>