



Benoît CHATELIER, Alexandre CROSBY  
COFONDATEURS

# Carbox



**A** petite cause, grands effets: la création de Carbox trouve son origine dans un désagrément du quotidien. En 2006, Benoît Chatelier trouve son véhicule personnel entièrement désossé dans son parking à son retour de vacances. Il relate l'anecdote à Alexandre Crosby, un ancien camarade de promotion de l'ESSEC. Tous deux imaginent sur-le-champ un service d'autopartage évitant aux habitants des villes les contraintes et les frais inhérents à la possession d'une voiture. Ils réalisent une étude de marché qui leur enseigne que la France est en retard sur les pays scandinaves, la Suisse, l'Allemagne, le Royaume-Uni et les États-Unis, où le service existe déjà. Le concept est validé, mais les deux futurs associés découvrent aussi que la rentabilité des opérateurs d'autopartage grand public se situe à 10 ou 12 ans. « *Quand on se lance dans une aventure entrepreneuriale, on cherche une visibilité à plus court terme, précise Benoît Chatelier, directeur du développement. Nous nous sommes rendus compte que les pôles de mobilité les plus importants, notamment en Île-de-France, étaient les entreprises. Les véhicules ne dorment jamais car les salariés peuvent les utiliser pour des besoins de déplacements professionnels, ainsi que le soir et le week-end. C'est ainsi que nous avons inventé la première offre d'autopartage B to B en Europe.* »

Et pour cause: un véhicule autopartagé peut remplacer jusqu'à six véhicules individuels immobilisés à 95 % du temps dans les parkings, et son coût s'élève à 40 centimes par kilomètre, soit un coût équivalent à l'indemnité kilométrique, et très sensiblement inférieur à celui du taxi (2 euros/km en moyenne pour un taxi). « *Nous sommes devenus leaders de l'autopartage en France. Nous avons 300 véhicules en flotte, majoritairement de type urbain, et 18 clients, exclusivement des grands comptes. Nous saluons aujourd'hui Airbus, L'Oréal ou Sodexo, entre autres, pour avoir su mettre de côté le risque de traiter avec une start-up, en se concentrant sur la qualité du service que nous étions susceptibles de développer* », poursuit Benoît Chatelier. Carbox

propose une offre différenciée reposant sur une technologie propriétaire élaborée en 2009. « *Elle permet la réservation en ligne, l'accès au véhicule par badge et la restitution des informations aux gestionnaires de flotte par tableaux de reporting. Elle est privatisable sur-mesure pour s'adapter aux besoins des entreprises, différents s'il s'agit de desservir une collectivité locale, un site industriel ou un siège social, et à leurs modes de facturation interne.* » Autre singularité du modèle Carbox: une hotline internalisée à laquelle l'utilisateur peut recourir via un simple bouton à disposition sur le tableau de bord des véhicules. « *Nous tenons beaucoup à la présence de l'équipe dans nos bureaux de Boulogne-Billancourt et nous recrutons régulièrement pour la renforcer. Son retour d'expérience est précieux pour faire évoluer nos process et notre technologie.* »

L'originalité et les prix du service Carbox séduisent Société Générale, rencontrée en 2009 par l'entremise de la filiale de leasing du groupe ALD Automotive. « *Notre parc est financé à 95 % par des locations longue durée et ALD Automotive est un de nos partenaires. À l'issue d'une réunion où la Société Générale a exprimé le besoin de mettre en place un service d'autopartage pour ses tours de La Défense, nous avons monté une offre commercialisée par ALD, opérée par Carbox et baptisée ALD Sharing by CARBOX. Elle est opérationnelle aujourd'hui (cf. encadré). Outre la croissance de notre chiffre d'affaires, ce partenariat avec le groupe Société Générale, à la pointe de nombreux sujets dont le développement durable, nous a conduits à énormément innover. Nous avons intégré les premiers véhicules électriques à notre flotte, dont ils représentent désormais 10 %. Sous son impulsion, nous avons amélioré notre qualité de service et optimisé notre application en réalisant des développements spécifiques pour intégrer les contraintes des grandes banques en matière de sécurisation des bases de données. Enfin, notre notoriété s'est trouvée accrue grâce à des opérations de communication conjointe avec ALD Automotive à destination de la presse spécialisée. Nous n'en sommes*

## Société Générale

### Damien FELD

ACHETEUR VOYAGES ET TRANSPORTS  
TERRESTRES



« *Aujourd'hui, les services étatiques, les groupes du CAC 40 et les PME préfèrent, plutôt que posséder une flotte, louer des véhicules avec des prestations de service – assurance, maintenance, réparations, etc. – à des sociétés de leasing telles ALD. Cette filiale du groupe Société Générale, spécialiste du leasing automobile, est leader sur le marché français, 2<sup>e</sup> en Europe et 3<sup>e</sup> dans le monde. Société Générale, qui disposait d'un pool de six véhicules vieillissants à la disposition des 20 000 employés de La Défense, souhaitait faire évoluer cette offre. Elle a exprimé ce besoin à ALD qui nous a mis en relation avec Carbox, experte en nouvelles solutions de mobilité.*

*Carbox était une toute jeune société, mais son offre de service était déjà mature. Nous avons seulement eu besoin de l'adapter aux besoins du groupe: en adéquation avec notre politique RSE, nous voulions des véhicules écologiques et Carbox a signé des partenariats avec des constructeurs de véhicules électriques. Nous avons également demandé des optimisations en matière de reporting de données et de gestion des véhicules. À l'automne 2010, nous avons d'abord mis en place une version pilote du service et, après une importante communication interne, nous l'avons déployée en septembre 2011, à l'occasion de la semaine de la mobilité.*

*Les sept véhicules sont directement disponibles dans les parkings des tours Sociétés Générale de La Défense. Nos collaborateurs peuvent réserver en ligne à toute heure et sont très bien guidés avant, grâce à un texto, et pendant l'utilisation de la voiture au moyen d'un boîtier qui communique avec la centrale de Carbox. Pas besoin de clés: le véhicule s'ouvre grâce au badge Société Générale. C'est un service de proximité, très flexible et moins cher que l'Autolib, puisqu'il est refacturé au service dont est issu le collaborateur 8 € de l'heure ou 80 € pour une journée, sans abonnement, énergie et assurance comprises. Pour le moment, il est encore un peu tôt pour se prononcer sur les frais de taxi que ce dispositif permet d'économiser, mais nous projetons de le rentabiliser davantage en le proposant dès 2012 en utilisation personnelle, le soir et le week-end.* »

...

*qu'au tout début, avec des projets de développement de plus grande ampleur.* » Une belle réussite qui dynamise encore la fibre innovante de Carbox. « *Le 17 novembre 2011, nous avons lancé une nouvelle offre, le Crédit Mobilité. Cette alternative au véhicule de fonction est une enveloppe budgétaire qui pourra être dépensée par le collaborateur pour financer ses besoins de déplacement personnels. Grâce à ce complément de l'autopartage, nous espérons devenir un acteur incontournable de la mobilité en entreprise, en France et à l'international où nous souhaitons nous développer bientôt en accompagnant nos grands clients.* » ●

### Carbox en bref

[www.carboxservices.com](http://www.carboxservices.com)

**Activité** Carbox est le leader des solutions d'autopartage et de crédit mobilité pour les entreprises et les collectivités locales. Grâce à une solution technologique développée spécifiquement pour les besoins de ce marché, Carbox peut gérer les véhicules à distance (planning de réservation, accès par badge, opérations d'entretien et de nettoyage), informer le client sur l'état et les utilisations de sa flotte (reporting en ligne, indicateurs qualité etc.) et ainsi proposer la première offre d'autopartage électrique et thermique, 100% automatisée et externalisée. La valeur ajoutée du service est triple: une meilleure gestion de la mobilité des collaborateurs en entreprise, à moindre coût et à forte valeur ajoutée environnementale.

**Effectif** 12 personnes.

**Implantation** Boulogne-Billancourt (92).

**Export** Le développement de Carbox à l'export est prévu pour 2012.

**Objectif** Doubler le chiffre d'affaires chaque année. Rester leader sur le marché de l'autopartage et s'imposer comme le principal fournisseur de mobilité pour les entreprises et les collectivités locales. Développer Carbox à l'international.

### Croissance (CA M€)

