

Modèle économique détaillé OnYGO

Les entretiens et tests de script d'usage ont été l'occasion de mieux identifier les sources de valeurs perçues par les usagers et d'en déduire un schéma de circulation de la valeur dans lequel OnYGO s'inscrit. Ce schéma a permis de davantage spécifier les modèles économiques envisageables.

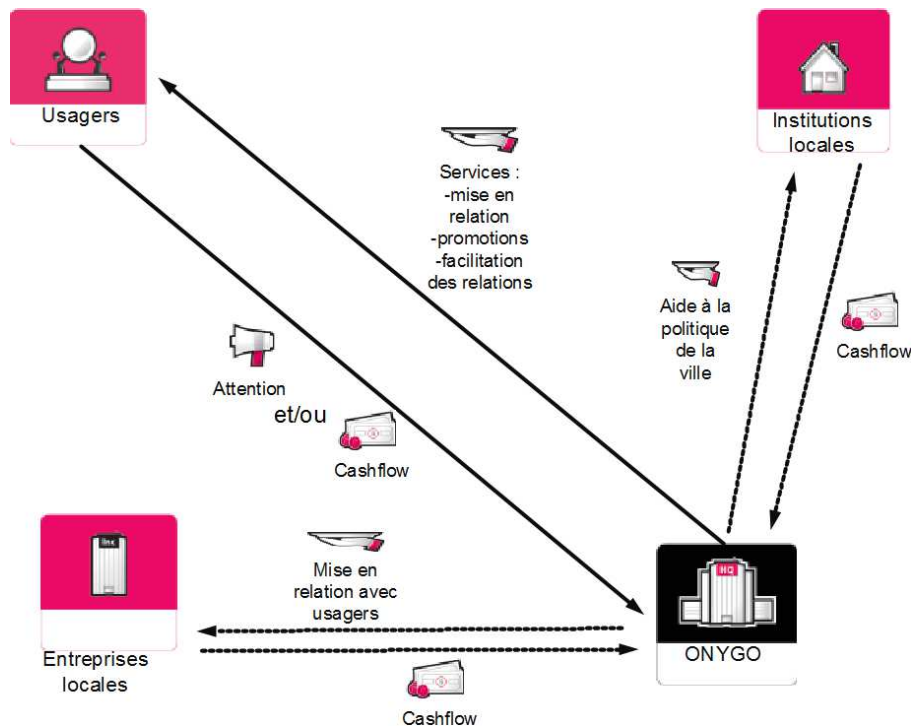


Schéma de génération et de circulation de la valeur pour OnYGO

Le covoiturage constitue un marché florissant. On constate cependant que ce sont essentiellement les trajets ponctuels qui sont concernés. Et pour cause, autant le modèle économique associé aux trajets ponctuels est assez évident à mettre en place, autant il devient compliqué pour un trajet récurrent de convaincre un utilisateur ayant trouvé son covoitureur de continuer à passer par le site et à lui reverser une partie des transactions.

Une solution simple consiste à faire reposer le coût de fonctionnement de ce service sur les pouvoirs publics. L'amélioration de la circulation au sein d'une agglomération et l'attention à réduire l'empreinte écologique des villes constituent effectivement des missions des institutions locales et peuvent à ce titre justifier la prise en charge d'un tel service. Cependant, nos enquêtes auprès d'usagers potentiels nous ont permis d'envisager d'autres sources potentielles de valeurs qui permettraient d'envisager une fidélisation des usagers même après qu'ils aient trouvé leur covoitureur.

Nous avons effectivement repéré que les horaires de passage du conducteur peuvent varier légèrement d'un jour à l'autre. Un service de géolocalisation prévenant de l'arrivée du conducteur quelques minutes avant son passage réel permet de parer à ce type d'attente qui peut se révéler désagréable selon l'heure, la saison, etc. De la même manière, le règlement de petits trajets impose de disposer de petite monnaie ou que le conducteur avance les trajets pendant une certaine période avant d'être remboursé. Un service de porte-monnaie électronique associé au compte des usagers serait ici aussi utile pour fluidifier les transactions.

Ceci permettrait d'envisager une solution freemium proposant la mise en contact gratuitement et un abonnement pour employer les services associés (en proposant quelques mois d'usages gratuits afin de démontrer l'utilité de ces services) ou, modèle générant moins de revenus mais encore plus léger à l'égard de l'utilisateur, de proposer une mise en relation gratuite et de prélever une petite commission

sur les services impliquant une transaction financière.

Une autre alternative consiste à proposer des partenariats aux entreprises locales en lien avec les transports. Ainsi, sur la base des trajets enregistrés, des stations essence pourraient proposer des tarifs promotionnels ou services supplémentaires aux usagers passant à proximité de leur station. En effet, si une géolocalisation précise du domicile n'est pas souhaitée par nos enquêtés, ils n'ont en revanche pas d'opposition majeure à ce que leur trajet approximatif soit employé par notre application si ceci peut leur faire gagner de l'argent. Ceci justifierait la conservation d'un compte sur OnYGo et pourrait même suffire à financer le service par la commission sur les transactions ou par le paiement au conducteur mis en relation avec la station.

Enfin, la fidélisation des usagers peut passer par un système de récompense des conducteurs les plus actifs. Un système de points donnant lieu à des bonus (plein gratuit, bons de réduction dans des magasins proches de ses lieux de trajets, etc.) peut ainsi être mis en place. Il pourrait être financé en partie par les revenus propres du site (abonnements, retenue sur les transactions) et par les partenariats avec des entreprises locales (par l'apport de trafic dans leur magasin). Ce système fidélisant les conducteurs constitue un levier pour fidéliser les passagers et ainsi assurer une rente d'abonnements et/ou de transactions.

Ces modèles peuvent aussi se combiner entre eux pour alléger la part du financement pesant sur chaque acteur impliqué.