

# La mairie de Bordeaux vient de valider la liste de 43 stations destinées à ces voitures électriques en libre service; Bluecub : ça s'accélère

DATE : 2013-09-10

Inauguration en décembre

Voilà une opération digne d'un commando. Sauf contretemps dans la dernière ligne droite, dix mois seulement devraient séparer la présentation médiatique des Bluecub, en février dernier, de leur mise en service, annoncée pour les premiers jours de décembre.

À ce rythme, un an à peine aura suffi pour qu'apparaissent ces voitures, qui sont à l'automobile ce que les Vcub sont au vélo. La force de frappe financière du groupe Bolloré n'est sans doute pas étrangère à cette rapidité d'exécution : Bluecub est en effet un investissement 100 % privé, l'industriel injectant quelque 20 millions d'euros dans ce dispositif.

Mais l'argent ne fait pas tout. Les partenaires de cette offensive ont également fait preuve de réactivité : Communauté urbaine, mairies, entreprises en charge des réseaux de gaz, d'électricité... À trois mois de l'inauguration de ces véhicules d'un nouveau type, le point.

1 Où en est la mise en place des stations ?

Les travaux sont imminents. La mairie de Bordeaux vient de valider la liste de 43 emplacements de stations (lire ci-dessous). Les premiers aménagements devraient avoir lieu dans les quinze jours. " Dans les autres communes, les stations sont sur le point d'être validées ", précise Clément Rossignol, vice-président de la CUB en charge des déplacements doux.

2 A quoi ressemblera le dispositif ?

49 stations sont prévues dans un premier temps. Chacune comprendra cinq places, toutes équipées de bornes de recharge.

90 véhicules électriques, d'une autonomie de 250 kilomètres, seront déployés en décembre –200 sont prévus à terme. N'oublions pas qu'un autre système d'autopartage existe déjà : Autocool, pour des emprunts de plus longue durée. Les Bluecub visent surtout les petits déplacements en ville.

3 Qui fait quoi ?

L'opération est portée par le groupe Bolloré, qui a créé une filiale bordelaise, Bluecub, en cours d'implantation. Son directeur, François-Xavier Gardere, note : " Nous sommes en train de recruter une quarantaine de salariés, et nous recherchons un local pour notre centre de réparation et pour nos services de vente, de conseil ".

Les villes et la Communauté urbaine interviennent en accordant, ou pas, des autorisations d'occupation de l'espace public – les mairies pour les places de stationnement, la CUB pour les bornes de recharge. " Ces stations occuperont certes des places de stationnement, mais les Bluecub s'intègrent naturellement à notre politique de mobilité qui, depuis dix ans, a permis une baisse de la circulation automobile de 30 % à l'intérieur des cours ", explique Anne Walryck, adjointe d'Alain Juppé à l'environnement,

4 Combien ça coûtera aux usagers ?

Beaucoup moins cher que d'être propriétaire de sa voiture ! Les tarifs obéissent à une logique simple : plus on s'abonne pour de longues durées, moins chers sont les emprunts. Un abonnement gratuit devrait être proposé à la semaine (9 euros à verser par demi-heure d'utilisation), un abonnement mensuel de 19,90 € (7 euros la demi-heure), 99 euros pour l'abonnement annuel (6 euros par demi-heure).

5 Quel intérêt pour Vincent Bolloré ?

Pourquoi Vincent Bolloré injecte-t-il tant d'argent dans ce système ? Première hypothèse : il achète de l'influence en se rendant, à travers ces services, incontournable aux collectivités locales. Mais la stratégie de l'industriel est sans doute plus économique que politique. " Vincent Bolloré cherche surtout à faire, avec ces voitures électriques à Paris, Lyon et Bordeaux, la promotion de la batterie LMP (Lithium Metal Polymère), qui équipe ces véhicules. C'est une technologie unique au monde, que le groupe Bolloré entend commercialiser en Asie et dans laquelle il a beaucoup investi depuis vingt ans. Autolib et à présent Bluecub lui permettent de faire la démonstration des performances de cette batterie ", estime un spécialiste des nouvelles mobilités.

Vincent Bolloré assure par ailleurs que ces locations ponctuelles de voitures électriques pourraient s'avérer rentables à moyen terme, à travers les recettes générées par les adhésions et les abonnements. Mais il est l'un des rares à croire en ce pari.

SOURCE Sud Ouest