



David Lainé,

Directeur général de Wattmobile (Indigo)

## « Faire gagner du temps aux professionnels en déplacement »

### **Pourquoi avoir déployé votre service de libre-service de véhicules électriques dans les gares ?**

« Nous cherchons à assurer les derniers kilomètres des professionnels en déplacement, qui voyagent à 90 % seuls et qui cumulent plusieurs rendez-vous dans la journée. Pour leur faire gagner du temps, nous leur proposons des véhicules électriques urbains de faible gabarit : scooters, Twizy, BMW C Evolution et bientôt des Smart deux places. Dans la région, nous sommes implantés à Lyon Part-Dieu et à la gare de Grenoble, car il y a entre les deux villes énormément de déplacements professionnels. »

### **Pourquoi ne pas avoir choisi un modèle de type Autolib' ?**

« Nous avons un système en boucle où l'on prend et rend son véhicule à un lieu donné, contrairement à Autolib' qui ne permet pas la réservation ferme à l'avance et ne garantit donc pas de trouver un véhicule. Avec Wattmobile, on peut réserver jusqu'à six mois à l'avance l'un des 70 véhicules. Pour les professionnels, il était en effet inconcevable de ne pas être autonome et de maîtriser en amont leurs parcours. »

### **Wattmobile a 1 an. Comment la société a-t-elle évolué ?**

« Nous avons lancé le réseau gares il y a un an au même moment que l'application ID Pass de la SNCF, en partenariat avec cette dernière. Les 2,8 millions de porteurs de la carte voyageurs n'ont qu'à s'inscrire à Wattmobile sur ID Pass pour démarrer leur véhicule avec celle-ci ! Nous nous installons dans les parkings à proximité des gares grâce à notre rachat par Indigo (ex-Vinci Park), un gros partenaire souhaitant devenir leader de la mobilité en faisant de ses parkings des hubs de mobilité. »

