

Communiqué de presse
Paris, le 26 février 2020

DriveOne, le “Survivor” du marché de la location de voitures pour VTC

DriveOne, champion français de la location de voitures pour VTC, a confirmé la solidité de son modèle sur un marché en mutation permanente. Comment cette start-up a-t-elle tiré son épingle du jeu face à des concurrents pourtant précurseurs qui, aujourd’hui, ne font plus partie du paysage des mobilités urbaines ? Zoom sur DriveOne, société familiale et survivor de la location VTC.

Drive One, une success story à la française

La startup est née en 2015 pour pallier à une cruelle absence de chauffeurs VTC dans les grandes métropoles avec en toile de fond un désir grandissant de dépossession automobile. DriveOne, ayant très vite perçu les enjeux de mobilité, porte une **solution clé en main permettant d’injecter de la vitalité au secteur** bousculé par des antagonismes... entre consolidation, diversification et disparition de certains acteurs.

En démarrant avec quatre véhicules à la location lors de sa création, DriveOne confirme son succès et affiche, en 2019, un **chiffre d’affaires de 13 M€** et une **flotte de plus de 1 200 véhicules**.

Présent sur les trois grands bassins d’activité des VTC (Paris, Lyon et Nice), DriveOne permet de **susciter des vocations et a su se muer en bras droit du chauffeur VTC**.

La loi Grandguillaume, entrée en vigueur en janvier 2018 et visant une montée en gamme de la profession avec un durcissement des conditions d’obtention de la carte VTC, a entraîné une diminution de l’offre.

Même avec le sésame en poche, certains conducteurs sont découragés par tous les frais qui menacent de grever leurs revenus, et notamment les aléas liés au métier de VTC : Assurance, immobilisation du véhicule liée aux pannes ou sinistres, réparations, entretien... **autant de postes de dépenses que la solution DriveOne permet d’éviter avec une offre abordable et ultra ficelée.**

A l’écoute des problématiques du métier, DriveOne a mis en place des **contrats tout-en-un** permettant ainsi aux chauffeurs de se soucier d’une seule mensualité (comprise entre 990€ et 1900€ en fonction du modèle) comprenant :

- La location du véhicule assuré en transport de personnes
- Les réparations en cas de sinistre
- Les révisions et entretiens divers
- Le véhicule de remplacement

Dans une démarche de qualité de service et de protection des chauffeurs, les véhicules sont tous achetés neufs en France, entretenus dans les réseaux de concession, et détenus pour maximum 24 mois. Cela permet notamment d'avoir des véhicules toujours à la pointe de la technologie et propres.

Malik WAQAR, fondateur de DriveOne explique : " Cette qualité de service suppose non seulement la garantie que la loi est bien respectée, notamment sur la présence des assurances obligatoires, mais aussi et surtout sur la présence d'un véhicule de qualité, entretenu pour le confort et la sécurité des personnes transportées."

Malik WAQAR, poursuit : " Le message véhiculé lors de l'avènement des applications VTC qui vise à considérer la possession du véhicule par le chauffeur comme le Graal est mensonger. Détenir son véhicule expose le chauffeur à des risques qu'il ne peut maîtriser : risque assurantiel, risque d'immobilisation de son véhicule, risque de valeur résiduelle, et volatilité des coûts d'entretien."

Des partenariats stratégiques pour développer sa flotte électrique

Le développement de partenariats d'envergure avec des applications VTC dans les prochains mois permettra à DriveOne de devenir **le pionnier 100% électrique sur la location de voitures aux VTC**. C'est notamment **avec Kapten que DriveOne annonce un partenariat exclusif** visant à développer les véhicules électriques ; **300 automobiles** pourront ainsi être mises en circulation à Paris et en région parisienne.

La connaissance pointue de DriveOne en matière de véhicules électriques permettra d'accompagner les chauffeurs vers cette transition indispensable, en faveur de l'écologie. C'est **principalement Nissan Leaf et Renault Zoe** qui ont été sélectionnées par la société pour leur rapport qualité/prix et leur autonomie.

DriveOne se diversifie et part à la conquête de l'Europe

Après avoir conquis les trois principaux bassins français, DriveOne **étouffe son offre de services aux VTC :**

- Lease and drive : pour les chauffeurs VTC souhaitant acquérir définitivement leur véhicule à un prix de marché à tout moment du contrat de location
- Fix and drive : réparation sous 48h pour les VTC (atelier automobile)
- DriveOne utilities : location pour la livraison dernier kilomètre
- DreamDrive : location véhicules de luxe avec chauffeurs expérimentés

Parallèlement, DriveOne cherche à se **déployer à l'international** : la startup part à l'assaut du marché anglais à Londres et portugais, à Lisbonne.

D'ici 5 ans, DriveOne vise une croissance forte mais maîtrisée, pour un volume d'affaires de 25 millions d'euros. Cette **intensification de croissance est soutenue par une accélération des recrutements**.

Un marqueur fort et déterminant notamment en vue des JO 2024 où l'Etat espère compter sur 80 000 chauffeurs contre 20 000 actuellement.