

# Pourquoi les services de trottinettes électriques ne sont pas rentables

---

La prolifération en quelques mois des services de trottinettes électriques à Paris (pas moins de douze désormais) a fait monter en flèche la nécessité de [réguler leur occupation de l'espace public](#). Toutefois, les réalités économiques pourraient bientôt se charger de faire le ménage, car **la rentabilité est aujourd'hui inexistante**. C'est ce que souligne le Boston Consulting Group (BCG) dans une étude publiée vendredi, qui souligne que le chemin pour parvenir à l'équilibre économique est aussi long qu'incertain.

Certes, en moins de deux ans, [le décollage du marché a été fulgurant](#). Même si elles ne sont pas adaptées aux circulations par temps de pluie ou pour transporter des charges encombrantes, les trottinettes ont séduit de nombreux utilisateurs pour les déplacements de courte distance (35 % des trajets sont inférieurs à 2 kilomètres). Le BCG estime le potentiel mondial du marché à l'horizon 2025 entre 40 et 50 milliards de dollars, dont de 12 à 15 milliards en Europe.

## 115 jours pour amortir le coût d'acquisition

Mais pour y parvenir, il faudra rectifier l'équation économique, car **« aujourd'hui, les trottinettes électriques ne sont pas rentables »**, pointe le BCG. Le prix moyen d'une course étant de 3,50 dollars, l'opérateur, après déduction des coûts d'exploitation, en retire un bénéfice d'exploitation de 65 cents, soit 3,25 dollars par jour à raison de 5 courses quotidiennes. A ce rythme, il faut 115 jours pour amortir le coût d'acquisition de la trottinette, *« sans compter le marketing et les frais généraux »*, avance l'étude.

Or, du fait notamment du vandalisme, la durée de vie moyenne d'un engin en libre-service n'est que de trois mois... Pour sortir de cette impasse, les opérateurs travaillent sur deux axes, indique le BCG : *« Améliorer la robustesse du matériel (certains acteurs travaillent déjà à un nouveau moteur) et optimiser la logistique »*, c'est-à-dire la collecte des trottinettes [pour les recharger et les relocaliser](#). Cette opération représente près de 50 % des charges d'exploitation. Passer bien en dessous de ce seuil *« sera essentiel pour la rentabilité »*, juge l'étude.

## La nécessité de nouveaux investissements

Tout cela suppose de réinvestir massivement, dans un contexte de concurrence acharnée, qui entraîne un risque potentiel de guerre des prix. De surcroît, ce qui fait aujourd'hui la différence sur ce marché n'est pas le produit (qui ne varie guère d'un service à l'autre), mais le fait que l'utilisateur puisse en trouver à chaque coin de rue. Les opérateurs sont donc incités à ajouter des trottinettes dans les rues... ce qui dans un premier temps, fera baisser le taux d'utilisation, et donc les recettes. L'arrivée à l'équilibre n'est donc pas pour demain, et passera inévitablement par une phase de consolidation.

De quoi mettre les nerfs des investisseurs à rude épreuve.