

# Application Plug Inn - réseau de recharge électrique entre particuliers

Catégorie



IMPLICATION  
DES CONSOMMATEURS

Date de publication



NOVEMBRE 2023



Plug Inn est le premier réseau de bornes de recharges de véhicules électriques entre particuliers, sur un maillage régional et local. En mettant en relation les possesseurs de véhicules électriques toutes marques avec les possesseurs de bornes, elle constitue la première plateforme communautaire de recharge électrique.

## Bénéfices environnementaux



Augmentation du maillage national



Un meilleur accompagnement à une mobilité plus durable

50+ CO2

CO2 économisées à l'horizon 2030



30%  
du CA prélevé par Renault à chaque transaction

74,5k

téléchargements de l'application



929 bornes rechargeables actives

## Création de valeur



## Facteurs de succès



Sortir du cadre et des conventions



Volonté stratégique



Soutiens financiers

# Description de l'initiative

## Description synthétique :

- L'application Plug Inn est la plateforme communautaire de recharge électrique de Renault. Il s'agit du premier réseau de bornes de recharges de véhicules électriques entre particuliers, sur un maillage régional et local (VS grands axes routiers). Elle met en relation les possesseurs de véhicules électriques toutes marques avec les possesseurs de bornes afin de pouvoir programmer un voyage longue distance et réserver une borne fonctionnelle et dédiée.

## Communication auprès des consommateurs :

Le lancement de l'application Plug Inn s'est fait en 4 étapes principales :

- 1. Beta opening** : pendant 3 jours (21-23 février)  
Uniquement pour les utilisateurs pré-enregistrés sélectionnés et les employés de Renault/Publicis, pour tester l'application.
- 2. Premier soft launch** : à partir du 9 mars  
Pour tous les utilisateurs pré-inscrits et les collaborateurs de Renault/Publicis pour progressivement faire évoluer l'application et tester les usages.
- 3. Lancement public** : le 13 mars  
Avec l'ouverture de l'application à tous les utilisateurs des stores Apple et Android. Ce lancement a été soutenu par une couverture médiatique (communiqué de presse, posts organiques, affichages en concession Renault).
- 4. Campagne média et marketing d'influence** : début avril.  
Les réseaux sociaux sont également utilisés comme outil de recrutement, complétés par l'emailing et un partenariat avec Waze.

## Prochaines étapes et objectifs liés à cette initiative :

- Désormais, Renault est sur une phase d'optimisation de l'application pour améliorer l'expérience utilisateur que ce soit pour les conducteurs ou pour les hôtes :
  - Facilitation de l'identification/vérification des utilisateurs ;
  - Publication des bornes ;
  - Intégration d'une partie BtoC (entreprises proposant des bornes pour les particuliers sur l'application) ;
  - Création d'une base ambassadeurs (superhost) ;
  - Intégration de l'Appli Plug Inn dans d'autres applications (Waze, Airbnb, Booking...).
- L'objectif est de faire grandir le maillage national des bornes électriques ainsi que d'augmenter l'utilisation journalière de l'application.

# CARACTÈRE INNOVANT

- Exclusivité de l'application: Plug Inn est la seule application peer-to-peer qui permet aux conducteurs de voitures électriques (toutes marques) de se connecter avec des personnes qui possèdent des bornes de recharge domestiques et de les louer pour recharger leur voiture.
- Possibilité donnée aux utilisateurs d'améliorer et changer l'expérience de conduite d'une voiture électrique: Le rechargement est possible où qu'ils se trouvent, même dans des endroits éloignés où recharger une voiture électrique semblait avant impossible.
- Création d'une opportunité commerciale pour les propriétaires de chargeurs domestiques qui peuvent transformer leur électricité en argent, transformant un problème en une nouvelle opportunité business.

# CRÉATION DE VALEUR

## Pour l'entreprise:

- Plug Inn rapporte des revenus pour l'entreprise : 30% de prélèvement sur chaque transaction qui comprend notamment la hotline 24/24 pour les utilisateurs en cas de problème.
- Elle est également un argumentaire de vente pour les vendeurs Renault.

## Chiffres clés sur la création de valeur:

- On dénombre aujourd'hui:
  - 74,5 k téléchargements de l'application (61,2k Android et 13,3k Apple) avec 19,2k d'utilisateurs actifs
  - 929 bornes de recharge privées publiées sur l'application (sur 1 326 enregistrées).
  - 112 recharges à date

# IMPACT ENVIRONNEMENTAL

## Bénéfice(s) environnemental et/ou social de l'initiative :

- Accompagnement à la transition de la population française (dont les conducteurs et le secteur automobile) sur une mobilité plus durable comparée à la mobilité consommant des énergies fossiles.
- Travail en complément du déploiement des bornes publiques du Gouvernement.
- Lutte contre deux des plus gros freins au passage du thermique à l'électrique lié à l'autonomie : où se recharger sur un long trajet et donc la peur de tomber en panne?

## Chiffres clés sur les impacts de l'initiative :

- Environnementaux :
  - En juillet 2023 : 50t d'émissions CO2 « économisées »
  - A horizon 2030 : 30kt d'émissions de CO2 « économisées »
- Sociaux :
  - Plug Inn accélère la transition des clients des véhicules hybrides rechargeables vers les véhicules électriques avec batterie.

# ENSEIGNEMENTS

## Difficultés rencontrées et moyens mis en place pour les lever :

- Renault a fait face à plusieurs défis juridiques, dans le but d'être parfaitement dans les règles :
  - le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD)
  - la réglementation des paiements entre particuliers
  - le contrôle d'identité etc.
- Renault a également fait en sorte d'être l'entreprise précurseur sur un tel service.

## Clés de réussite d'un projet de marketing durable :

- L'idée
- La volonté
- L'investissement.