



# Locations de matériel en partage

Catalogue de matériel proposé directement par leur propriétaire.

## Technique

La jeune société LightyShare vient de rejoindre l'AENA avec une plateforme facilitant la location de matériel entre professionnels.

★ La plateforme LightyShare a été lancée en juin 2016 par deux amis d'enfance, Sébastien Thiault, développeur informatique et Jonathan Elalouf, professionnel de l'audiovisuel qui, après son BTS, a occupé différents postes de technicien sur des tournages de fiction ou de films événementiels. Sur le modèle d'un Uber ou d'un Airbnb, le site LightShare se propose de mettre en relation directe des propriétaires de matériel de prises de vue, d'éclairage, de son ou de machinerie, avec des utilisateurs professionnels ou non.

## Rentabiliser ses investissements

Nombre de techniciens indépendants ou de petites sociétés de production investissent souvent dans leur propre matériel pour couvrir leurs besoins même si leur utilisation est très occasionnelle. Plutôt que de laisser dormir ce matériel sur une étagère, LightyShare propose de faciliter leur location directe auprès de professionnels ou d'amateurs qui peuvent en avoir besoin pour quelques jours. Ces équipements peuvent aller de l'appareil photo Reflex à la caméra professionnelle Red ou Alexa, de la simple mandarine jusqu'au pack lumière LED ou bien d'une monture gyrostabilisée au drone. Naturellement, ces appareils coûtent cher et les propriétaires peuvent légitimement craindre que les locataires

leur rendent en mauvais état, voire pas du tout. "Le principe du site est de certifier en amont tous les propriétaires et les loueurs, explique Jonathan Elalouf, et d'assurer le matériel en cas de vol ou de casse." Les propriétaires ou les loueurs peuvent être des entreprises ou des particuliers. Dans ce cas, au moment de s'inscrire sur le site, il leur faut fournir un scan de leur pièce d'identité, un numéro de téléphone portable, une adresse postale et un numéro de carte bleue au même nom. La certification des documents passe alors par un processus interne et par un organisme extérieur afin de s'assurer de leur authenticité. Une fois le client inscrit, il effectue sa recherche de matériel sur le site, renseigne ses dates de tournage et sa géolocalisation puis envoie un descriptif de la nature du tournage au propriétaire du matériel le plus proche de chez lui. Le propriétaire décide alors si la transaction l'intéresse ou pas, en fonction de la disponibilité du matériel et du sérieux du profil de la personne demandeuse, éventuellement attestée par les commentaires renseignés sur le site. Le propriétaire et le loueur conviennent ensuite d'un rendez-vous pour le départ et le retour du matériel. Le tarif de location est basé sur un prix jour fixé par les propriétaires et la longueur de la période de location. "Les propriétaires sont libres de fixer leurs prix, explique Jonathan Elalouf, mais nous donnons des conseils en fonction de la réalité du marché. En général, ces prix sont 15 à 60% moins chers que chez des loueurs professionnels." Autre différence notable avec les sociétés de location traditionnelles : aucun chèque

de caution n'est demandé ! "Déposer un chèque de 50 000 € pour un indépendant ou une petite société de production n'a pas beaucoup de sens et peut être un frein à l'accès au matériel, ajoute Jonathan Elalouf. Nous avons donc préféré être accompagnés par un assureur qui intervient en cas de sinistre, et qui nous permet de proposer une franchise et une caution plafonnées à 800 €. Même si trouver un assureur sur ce type de nouvelle prestation n'a pas été évident." Munis de leur bâton de pèlerin, Jonathan et Sébastien ont fait le tour de nombreux assureurs avant de convaincre finalement la société d'assurance La Parisienne et le réassureur Swiss Re de leur faire confiance. Si la transaction est acceptée par le propriétaire, une empreinte bancaire de la carte du locataire est faite en guise de caution, qui correspond à 10% de la valeur à neuf du matériel avec un plafond pour la caution et la franchise. Le matériel est assuré à 100% de sa valeur, s'il est neuf, et subit une décote de 10% par année d'usage à partir de la deuxième année. Une fois le matériel emprunté est rendu en bon état à la fin du tournage, le propriétaire est alors crédité du montant de la transaction, moins 15% de frais déduits par LightyShare qui couvrent notamment les frais d'assurance et les frais bancaires.

## Une offre complémentaire

Le site compte à ce jour plus de 2000 inscrits et 1400 annonces, qui correspondent à une valeur à neuf du matériel en circulation de 3,1 M€ ! "Plus d'un millier de locations ont été faites en un an, affirme Jonathan Elalouf. Et nous

n'avons eu à déplorer que quatre incidents, dont un drone qui s'est écrasé et quelques vissees perdues. Il y a très peu de casse et les propriétaires ont été systématiquement pris en charge. On s'est aperçu que ceux qui empruntent le matériel à un autre professionnel ou particulier sont aussi, si ce n'est plus, précautionneux qu'avec un matériel emprunté chez un loueur professionnel. Les personnes se rencontrent et il y a un lien humain qui se tisse entre les propriétaires et les locataires." Jonathan et Sébastien ne se contentent pas d'administrer le site. Ils s'efforcent de suivre de près chaque transaction et sont disponibles 24/7 pour répondre aux questions des utilisateurs. C'est aussi pour des raisons de disponibilités forcément limitées que le service n'est pour l'instant proposé que sur les régions parisiennes, Auvergne-Rhône-Alpes et PACA. Accueilli au milieu d'autres start-up à la Station F à Paris, LightyShare prépare une levée de fonds auprès d'investisseurs privés ou d'entrepreneurs de l'audiovisuel et ne manque pas de projets, comme le développement d'une application mobile, une meilleure organisation du site avec, notamment, la création de paniers qui permettent de louer facilement auprès de plusieurs propriétaires en même temps, ou encore la mise en place d'un ensemble de services destiné aux productions de taille moyenne et grande. "Notre offre ne se substitue pas à celles des loueurs traditionnels, conclut Jonathan Elalouf. Elle est complémentaire, et peut même leur apporter une plus-value. Il leur est d'ailleurs possible de proposer leurs matériels sur la plateforme."

Philippe Loranchet