

Acquérir un van en copropriété

La société Trip-it-up, basée à Fribourg, veut offrir une alternative pour les achats de vans



Les vans sont caractérisés par la possibilité de dormir et de cuisiner à bord, comme l'explique Pauline Musy (au centre), fondatrice de la société Trip-it-up. A g. la project manager Lauriane Clément, à d. la collaboratrice Léa Maier. © Anorac Studio

Lise-Marie Piller

Publié le 18 mars 2023

Temps de lecture estimé : **5 minutes**

Voyage » Vous rêvez de voyager en van mais n'avez pas les moyens de vous offrir cette petite maison roulante? Basée à Fribourg, l'entreprise Trip-it-up a imaginé une alternative à la location. Elle propose d'acquérir un van en copropriété. Le concept, lancé récemment, recueille d'ores et déjà un grand succès, selon Pauline Musy, directrice de la société active dans les voyages et la location de vans, qu'elle a fondée il y a sept ans.



«La plus-value de notre concept est que nous sommes un intermédiaire neutre, et gérons les relations entre les copropriétaires»

Pauline Musy

«Avec la pandémie de Covid-19, la demande en vans a explosé, tout comme le prix des véhicules. C'est un phénomène de mode, qui prend de l'ampleur en Europe», explique l'habitante de Marly, qui a ainsi eu l'idée du concept et qui l'a testé avec une autre famille avant de le faire mûrir pour sa société. Son but est aussi de proposer des solutions à ceux qui veulent éviter le tracasserie d'un véhicule immobile sur un parking une grande partie de l'année et peu adapté à la conduite de tous les jours.

Quatre parts disponibles

Concrètement, les véhicules sont achetés neufs par Trip-it-up via des distributeurs et des revendeurs en Suisse. «Ils sont ainsi sous garantie, ce qui permet d'éviter les mauvaises surprises, comme les frais non prévus», souligne Pauline Musy. Quatre parts de 16 000 francs sont disponibles – un montant qui pourrait évoluer en fonction du prix des futurs véhicules choisis et qui couvre uniquement les frais d'achat. Elles peuvent être acquises par une à quatre personnes. Quant aux frais mensuels, ils concernent la gestion administrative, l'entretien, l'assurance. En cas d'accident, la procédure est classique, avec la casco complète, comme l'indique l'habitante de Marly.

16 000 FRANCS

Le prix d'une des quatre parts d'un van

Les copropriétaires disposent ensuite du véhicule pour trois ans. Ils prennent en charge l'essence et se partagent les plages horaires. «Le maximum sera deux semaines d'utilisation consécutives. Cette durée sera néanmoins prolongeable si personne n'a loué le van durant les jours suivants. Si l'un des copropriétaires n'utilise pas tous ses jours, il aura la possibilité de les mettre en location via notre site internet afin d'en tirer un rendement», commente Pauline Musy. Et s'il y a des conflits de calendrier, un algorithme viendra à la rescousse. «Cela évite qu'un même copropriétaire puisse réserver le van pour les week-ends de l'Ascension, de Pentecôte et durant juillet et août, par exemple. Les jours d'utilisation seront répartis de manière égalitaire.»

La vaisselle, le matériel de cuisine ou encore le tuyau d'eau sont fournis. Ensuite, chacun amène ses affaires personnelles et doit rendre le véhicule dans l'état où il l'a trouvé. Quant au parking, il se situe à Bulle. D'autres endroits pourraient être proposés par Trip-it-up, selon la demande.

PLUS DE 200

Le nombre de personnes déjà potentiellement intéressées

A la fin des trois ans, le van sera revendu par Pauline Musy et son équipe. «Les copropriétaires récupéreront ainsi une partie de leur investissement», précise-t-elle. Et en cas de mésentente entre les acquéreurs? Pauline Musy répond que ce n'est pas une copropriété entre personnes qui se connaissent et qui pourraient se brouiller: «Il y a des règles à respecter. Après, les gens sont libres de se rencontrer. La plus-value de notre concept est que nous sommes un intermédiaire neutre, et gérons les relations entre les copropriétaires.»

Jeunes actifs et familles

Pour mettre en place son projet, la société a fait appel à une étude d'avocats, en ce qui concerne les questions de copropriété. «Les jeunes actifs en recherche d'aventure et les familles constituent notre public cible», dit l'habitante de Marly. Si le concept rappelle un peu celui des voitures de location de Mobility, il s'en distingue: «Avec Mobility, les véhicules changent. Chez nous, il y a aussi l'aspect de copropriété, qui existe aussi par exemple pour des maisons de vacances.»

»Nous ne nous attendions pas à une telle résonance, en contactant uniquement notre réseau.»

Pauline Musy

Un van a déjà été mis en vente: «En un jour, cinq personnes se sont dites intéressées à acquérir une part, et plus de 200 personnes ont demandé à s'inscrire dans notre «club de vancoers» pour bénéficier des offres en avant-première et pour interagir avec nous afin de cibler au mieux leurs envies. Nous ne nous attendions pas à une telle résonance, en contactant uniquement notre réseau.» L'objectif sera de mettre une dizaine de véhicules en vente d'ici l'année prochaine. La directrice précise que l'aspect écologique est pris en compte: «La copropriété maximise l'utilisation du van.»

A noter que Pauline Musy et son équipe sont en train de créer une deuxième société, qui comprendra tout le volet «van». Trip-it-up sera uniquement destinée au volet «voyage.» «Les choses seront ainsi plus claires», commente l'habitante de Marly, dont la société était d'abord basée sur la Riviera vaudoise, avant de déménager récemment à Fribourg: «Je suis Fribourgeoise et j'ai repris la maison familiale à Marly. Il est aussi pratique d'être au centre de la Suisse», conclut-elle.



publicité

Go unplugged. Go Nissan.

Leasing à 0.00%: Qashqai e-POWER. Rouler électrique, unplugged.

Testez-le vite



publicité

Go unplugged. Go Nissan.

Juke Hybrid avec leasing 0.00%. Rouler électrifié, sans recharge.

Testez-le vite



publicité

Go unplugged. Go Nissan.

Leasing à 0.00%: X-Trail e-POWER. Rouler électrique, unplugged.

Voir l'offre