

BlaBlaCar : quand l'audience est massive et la transaction minuscule

Carte d'identité

- **Pays** : France (Paris)
- **Création** : 2006 par Frédéric Mazzella, rejoint ensuite par Francis Nappes puis Nicolas Brusson, cofondateurs
- **Secteur** : mise en relation pour le covoiturage longue distance, puis transport par autocar
- **Type de cas** : Succès
- **Époque** : Actuel
- **Modèle de revenus en trois mots** : commission, audience, diversification
- **Chiffre emblématique** : **92 millions de passagers transportés en 2024** — et un chiffre d'affaires de 253 millions d'euros au dernier exercice publié, soit moins de trois euros par passager (déclaration de performance extra-financière 2024, publiée le 2 mai 2025 ; communiqué du 3 avril 2024)

Pour qui construit une audience avant d'avoir un modèle de revenus, opère sur un marché entre particuliers, ou se demande à partir de quel moment une activité « de partage » devient une activité imposable. Ce dossier montre comment une plateforme à l'usage massif a mis douze ans à devenir rentable, pourquoi elle a fini par acheter un métier à forte intensité capitalistique pour y parvenir, et où passe exactement, en droit fiscal français, la ligne entre le partage de frais et l'activité lucrative — une ligne que tout indépendant de l'économie collaborative franchit sans le savoir.

BlaBlaCar a un problème que beaucoup d'entreprises rêveraient d'avoir, et qui est plus difficile à résoudre qu'il n'y paraît : **son produit principal ne se facture pas cher**. Deux particuliers qui partagent une voiture pour aller de Lyon à Marseille se partagent des frais ; il n'y a pas de marge commerciale à prélever, seulement une commission de mise en relation sur une somme qui, par construction, ne doit pas dépasser le coût du trajet.

Une audience immense sur une transaction à faible valeur : c'est la configuration la plus difficile du commerce en ligne. Douze ans ont été nécessaires pour en sortir, et la sortie n'a pas été trouvée dans le covoiturage.

Sommaire

- L'essentiel à retenir
- 1. Ce qui est établi, et ce qui ne l'est pas
- 2. Contexte et histoire
- 3. Le problème de fond : une audience qu'on ne peut pas facturer
- 4. Le modèle économique, ligne par ligne
- 5. La diversification vers l'autocar : acheter un métier pour avoir un revenu
- 6. La ligne fiscale : partage de frais ou activité lucrative ?
- 7. Les trois conditions, appliquées à des cas réels
- 8. Ce que cela veut dire pour les autres activités « de partage »
- 9. Approche marketing : la confiance comme produit
- 10. Suivi et pilotage
- 11. Chiffres clés
- 12. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge
- FAQ
- Sources

L'essentiel à retenir

En bref

- **Douze ans entre la création et la première annonce de rentabilité** — en septembre 2018, sur un exercice partiel et sans métrique précisée —, puis une interruption pendant la crise sanitaire, puis un **EBITDA positif sur vingt-quatre mois consécutifs** à fin 2023. L'usage n'est pas le revenu, et la croissance de l'un ne produit pas mécaniquement l'autre.
- **253 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2023**, en hausse de 29 %, pour 80 millions de passagers cette année-là et **92 millions en 2024**. Soit moins de trois euros de chiffre d'affaires par passager transporté.
- **« EBITDA positif » n'est pas « rentable »**. L'EBITDA exclut les amortissements — c'est-à-dire, pour une entreprise qui exploite des autocars, la charge la plus lourde. Le résultat d'exploitation et le résultat net ne sont pas publiés.
- **L'équilibre n'est pas venu du covoiturage seul**. Il est venu de l'ajout d'un métier entièrement différent, le transport par autocar, à forte intensité capitalistique et à marge basse — l'exact opposé d'une plateforme.
- **Le covoiturage n'est pas imposable, à trois conditions cumulatives** : le déplacement est effectué pour votre propre compte, le tarif ne dépasse pas le barème kilométrique divisé par le nombre de voyageurs, et vous conservez à votre charge une quote-part des frais.
- **Si l'une de ces trois conditions n'est pas remplie, tout devient imposable** — pas seulement le bénéfice. C'est le point que presque personne ne sait, et il concerne bien au-delà du covoiturage.
- **La confiance est le produit**, pas le trajet. Profils vérifiés, avis réciproques, paiement en ligne : c'est ce dispositif, et non la mise en relation, qui a rendu possible de monter dans la voiture d'un inconnu.

1. Ce qui est établi, et ce qui ne l'est pas

Ce qui est établi :

- le chiffre d'affaires de **253 millions d'euros en 2023**, en hausse de 29 % sur 2022 ; les **80 millions de passagers** transportés en 2023, en

- hausse de 23 % ; l'**EBITDA positif sur vingt-quatre mois consécutifs** à fin 2023 ; la facilité de crédit de **100 millions d'euros** ; les seize pays desservis par l'activité autocar en 2024 : du communiqué publié par l'entreprise le **3 avril 2024** ;
- les **92 millions de passagers** transportés en 2024, en hausse de 15 % ; les **2,5 millions de tonnes de CO₂** dont l'entreprise revendique l'évitement, en hausse de 25 % ; les **21 pays** où le groupe opère ; les 540 millions d'euros économisés par les covoitureurs ; la part de 74 % des trajets effectués par des moins de 30 ans : de la **déclaration de performance extra-financière 2024**, publiée le **2 mai 2025** ;
 - la première annonce de rentabilité, en **septembre 2018** — sur l'exercice en cours à cette date, et « si l'on regarde le chiffre d'affaires », selon les termes rapportés : de la presse technologique contemporaine ;
 - les **trois conditions cumulatives** d'exonération fiscale du covoiturage : de la page d'economie.gouv.fr consacrée au sujet, mise à jour le **13 mai 2026**.

Ce qui appelle une réserve de périmètre. Un article de presse professionnelle daté du 23 avril 2025 fait état, pour 2024, de **115 millions d'euros de chiffre d'affaires** et de **six millions de passagers**, en hausse de 20 %. Son introduction précise qu'il s'agit de l'**activité bus longue distance** — ce que confirme l'arithmétique, puisque le groupe dépassait déjà 253 millions d'euros et 80 millions de passagers un an plus tôt. Le **périmètre géographique** de ces chiffres, en revanche, n'est pas précisé, et le reste de l'article est réservé aux abonnés. **Ces valeurs sont donc citées ici comme relatives à l'activité bus longue distance, avec cette réserve, et ne sont jamais additionnées ni comparées aux chiffres du groupe.**

Ce qui n'est pas établi, et qui est donc absent : le résultat d'exploitation, le résultat net, le montant total levé depuis la création, la répartition du chiffre d'affaires entre covoiturage et autocar, et le nombre de membres inscrits. **Le dernier chiffre d'affaires publié est celui de 2023** : aucune donnée de chiffre d'affaires n'a été publiée pour 2024 ni 2025, ni sur la salle de presse de l'entreprise ni dans la presse économique. BlaBlaCar n'est pas cotée et ne publie pas de comptes détaillés ; les chiffres qui circulent sur ces points proviennent de bases de données ou d'estimations, sans source primaire. Ils ne figurent pas dans ce dossier.

2. Contexte et histoire

L'idée naît en 2006 d'un constat banal : des millions de voitures circulent avec trois sièges vides, et des millions de personnes cherchent à faire le même trajet. Le service met les deux en relation.

Le produit fonctionne d'emblée, en usage. Il ne rapporte rien pendant des années — parce que la mise en relation est gratuite, et parce que la transaction elle-même, un partage de frais entre particuliers, ne supporte pas de commission élevée.

L'entreprise franchit deux caps successifs. Le premier est technique et relationnel : rendre acceptable de monter dans la voiture d'un inconnu, ce qui suppose des profils, des avis, une modération, une assurance. Le second est économique : introduire le paiement en ligne, seule façon de prélever une commission sans dépendre de la bonne volonté des deux parties. Ce second cap est aussi celui qui rend le service mesurable, donc pilotable.

La suite est une trajectoire en dents de scie, qu'il vaut mieux raconter que lisser :

Date	Ce qui se passe
Novembre 2018	annonce de l'accord de rachat de Ouibus , qui deviendra BlaBlaCar Bus ; l'acquisition est finalisée le 1^{er} juillet 2019
Septembre 2018	l'entreprise annonce être rentable sur l'exercice en cours , douze ans après sa création — annonce auto-déclarée, portant sur un exercice partiel, et formulée « si l'on regarde le chiffre d'affaires »
2020-2021	la crise sanitaire interrompt cette trajectoire : le covoiturage longue distance et l'autocar sont parmi les activités les plus directement touchées
Mars 2023	annonce d'un projet d'acquisition de Klaxit , spécialiste du covoiturage domicile-travail, « soumis aux conditions suspensives usuelles » — la date de réalisation effective n'est pas publique
Fin 2023	EBITDA positif sur vingt-quatre mois consécutifs , soit depuis le début de 2022

Pourquoi cette chronologie compte. On lit souvent « BlaBlaCar est devenue rentable douze ans après sa création ». C'est vrai de l'annonce de septembre 2018, et faux de tout le reste : cette rentabilité portait sur un exercice partiel, sur une métrique non précisée, et elle n'a pas tenu. Le seul indicateur durable et daté dont on dispose est un EBITDA positif depuis le début de 2022 — seize ans après la création, et sur un agrégat qui exclut les amortissements.

3. Le problème de fond : une audience qu'on ne peut pas facturer

C'est le cœur du cas, et il se formule en un tableau.

	Covoiturage longue distance	Une place de marché classique
Valeur de la transaction	quelques dizaines d'euros, plafonnées par le coût réel du trajet	libre, fixée par le vendeur
Marge du vendeur	nulle par construction : c'est un partage de frais, pas une vente	réelle, et c'est sur elle que la commission se prélève
Commission possible	faible, sous peine de rendre le trajet moins intéressant que le train	5 à 20 % selon les secteurs
Fréquence d'usage	quelques fois par an pour la plupart des utilisateurs	variable, souvent plus élevée
Coût d'acquisition	payé une fois, amorti sur peu de transactions	amorti sur davantage de transactions

Le problème apparaît à la troisième ligne. Une place de marché prélève une part de la marge du vendeur. En covoiturage, le conducteur n'a pas de marge : s'il en avait une, il ne serait plus dans le partage de frais mais dans une activité de transport, avec les obligations qui vont avec — le \$6 y revient. La commission ne peut donc pas se prélever sur une marge ; elle s'ajoute au prix, et elle est immédiatement comparée par l'utilisateur au prix du train.

La leçon, qui vaut pour beaucoup de projets. Avant de construire une audience, posez la question du **montant disponible par transaction**. Une audience de dix millions de personnes sur des transactions à deux euros de valeur captable ne vaut pas une audience de cent mille personnes sur des transactions à deux cents euros. C'est contre-intuitif, c'est arithmétique, et c'est ce qui sépare les plateformes rentables des plateformes financées.

4. Le modèle économique, ligne par ligne

Source de revenus	Comment elle fonctionne	Ce qu'elle exige
Commission de service sur le covoiturage	un pourcentage ajouté au prix payé par le passager	du volume, beaucoup de volume
Vente de billets d'autocar	marge sur un transport que l'entreprise opère ou affrète	des véhicules, des conducteurs, des lignes — du capital
Covoiturage domicile-travail	contrats avec des employeurs et des collectivités	une force de vente, un cycle long
Services adjacents : assurance, options	marge sur un service tiers	une base d'utilisateurs qualifiée

Ce tableau raconte une trajectoire. La première ligne est celle d'une plateforme : coût marginal faible, marge élevée, mais montant unitaire minuscule. Les trois suivantes sont celles d'une entreprise de transport et de services : montant unitaire supérieur, marge plus faible, capital nécessaire.

Autrement dit : l'entreprise a compensé la faiblesse du montant captable par transaction en allant chercher des transactions plus grosses, au prix d'un métier plus lourd. C'est une décision stratégique majeure, et elle mérite d'être lue comme telle plutôt que comme une simple « diversification ».

5. La diversification vers l'autocar : acheter un métier pour avoir un revenu

Le rachat de Ouibus en 2018 est l'événement le plus instructif du dossier, et le plus souvent traité comme une note de bas de page.

Ce qui change, du tout au tout :

	Plateforme de covoiturage	Opérateur d'autocars
Actif principal	une base d'utilisateurs et un algorithme	des véhicules, des conducteurs, des lignes
Coût marginal d'une vente	quasi nul	réel : carburant, conducteur, amortissement
Ce qui limite la croissance	l'adoption	le capital et l'exploitation
Ce qui se passe si la demande baisse	le coût baisse avec elle	les coûts fixes restent
Marge	élevée en théorie, sur un montant minuscule	faible, sur un montant significatif

Une entreprise de logiciel qui achète une entreprise d'autobus fait l'inverse de ce que l'orthodoxie recommande : elle troque un modèle à rendements croissants contre un modèle à rendements constants. Elle le fait pour une raison simple — **un billet d'autocar porte une valeur captable dix à vingt fois supérieure à une commission de covoiturage**, et c'est cette valeur qui manquait.

Il y a une logique industrielle par-dessus : la plateforme sait déjà ce que cherchent les voyageurs, quand et vers où. Elle peut donc remplir des autocars plus efficacement qu'un opérateur sans audience. L'actif immatériel construit pendant douze ans sert à rentabiliser l'actif matériel acheté — c'est cela, la thèse.

Et c'est aussi pourquoi l'EBITDA ne suffit pas à juger. Un opérateur d'autocars amortit ses véhicules sur des années. L'EBITDA, qui exclut précisément les amortissements, flatte mécaniquement ce type d'activité. Annoncer un EBITDA positif est une information réelle — cela signifie que l'exploitation courante couvre ses charges courantes — mais ce n'est pas la même chose que gagner de l'argent une fois le capital pris en compte. C'est exactement la distinction que ce site demande à un artisan de faire entre son encaissement et sa marge.

Ce que vous pouvez en tirer, à votre échelle. Si votre activité produit peu de revenu par client malgré une audience réelle, deux voies existent, et une seule est généralement envisagée. La première, connue : augmenter l'audience. La seconde, presque toujours ignorée : **ajouter au catalogue une offre à valeur unitaire nettement supérieure, vendue à la même audience**. Un formateur qui vend des places à 90 € et ajoute un accompagnement à 1 500 € n'a pas changé d'audience ; il a changé de montant captable.

6. La ligne fiscale : partage de frais ou activité lucrative ?

C'est la partie la plus directement utile de ce dossier, et elle dépasse de loin le covoiturage.

Les sommes perçues en covoiturage **ne sont pas imposables** si, et seulement si, **trois conditions sont réunies en même temps** :

#	Condition	Ce qu'elle signifie concrètement
1	Le déplacement est effectué pour votre propre compte	vous auriez fait ce trajet de toute façon ; vous ne le faites pas pour transporter quelqu'un
2	Le tarif ne dépasse pas le barème kilométrique forfaitaire , divisé par le nombre de voyageurs	le prix demandé reste dans la limite du coût de revient reconnu par l'administration, réparti entre les occupants
3	Vous conservez à votre charge une quote-part des frais de carburant et de péage	vous payez votre propre part : vous ne vous faites pas intégralement rembourser

Source : economie.gouv.fr, page mise à jour le 13 mai 2026.

Ce qui arrive si une seule condition manque. Les revenus deviennent imposables et doivent être déclarés. Attention à la formulation : ce n'est pas « le bénéfice devient imposable », c'est l'activité qui change de nature. Vous ne partagez plus des frais, vous exercez une activité — avec la déclaration, le régime fiscal et, le cas échéant, les obligations sociales correspondantes.

Ce qui est alors imposable, et comment. La doctrine administrative est explicite : « lorsque le revenu réalisé excède le montant du partage de frais, **il est imposable au premier euro** » (BOFiP, BOI-IR-BASE-10-10-10-10, § 80). Ce n'est donc pas seulement l'excédent qui entre dans l'assiette, mais la totalité des sommes perçues. Reste à savoir sous quel régime, et c'est là que la charge réelle se joue :

Recettes annuelles	Régime	Assiette imposée
jusqu'à 77 700 €	micro-BIC	les recettes, après un abattement forfaitaire de 50 %
au-delà de 77 700 €	régime réel	le bénéfice réel , charges déduites

Autrement dit : basculer hors du partage de frais ne veut pas dire être taxé sur le brut sans nuance, mais cela veut dire déclarer, et entrer dans un régime — avec ce que cela suppose d'obligations, y compris sociales.

Les trois conditions ne sont pas des formalités, et chacune se manque facilement :

- la condition 1 tombe si vous faites un détour important pour prendre un passager, ou si vous effectuez le trajet uniquement parce qu'un passager l'a demandé ;

- la condition 2 tombe si vous demandez un prix supérieur au barème kilométrique divisé par le nombre de personnes à bord — c'est le cas le plus fréquent, parce que peu de conducteurs connaissent le barème ;
- la condition 3 tombe si le total perçu couvre la totalité de vos frais. Il faut qu'il vous en reste à votre charge, et la logique est limpide : sinon vous ne partagez pas, vous vous faites payer.

7. Les trois conditions, appliquées à des cas réels

Situation	Condition 1	Condition 2	Condition 3	Imposable ?
Paris-Lyon pour un week-end familial, trois passagers, prix inférieur au barème divisé par quatre	remplie	remplie	remplie	non
Même trajet, mais vous ne partiez que parce que trois personnes avaient réservé	non remplie	remplie	remplie	oui
Trajet régulier, prix fixé librement au-dessus du barème réparti	remplie	non remplie	non remplie : percevoir plus que le barème réparti signifie que vous ne conservez aucune quote-part à votre charge	oui
Trajet où les passagers couvrent la totalité du carburant et des péages	remplie	remplie	non remplie	oui
Détour de 60 km pour récupérer un passager, facturé au passager	non remplie pour le détour : ce segment n'est pas un déplacement effectué pour votre propre compte	remplie sur le trajet principal	non remplie pour le détour : le passager en supporte la totalité	oui

Les deuxième et cinquième lignes sont celles qui piègent le plus souvent : elles correspondent à un conducteur qui, sans y penser, a cessé de partager un trajet pour commencer à le vendre.

Une précision de méthode. Ces qualifications sont une **lecture** de la doctrine administrative appliquée à des cas types, pas des solutions publiées cas par cas. Le BOFIP pose le principe de la co-consommation — la prestation doit bénéficier également à celui qui la propose — et les trois conditions ; il ne statue pas sur des situations particulières. Un cas réel qui s'écarterait de ces exemples mérite d'être soumis à l'administration ou à un conseil.

La question à se poser est simple : *aurais-je fait ce trajet, à cette date, si personne n'avait réservé ?* Si la réponse est non, vous n'êtes plus dans le partage de frais. Le reste en découle.

8. Ce que cela veut dire pour les autres activités « de partage »

Le raisonnement fiscal du covoiturage n'est pas propre au covoiturage. Il éclaire toute l'économie dite collaborative, et il se transpose directement.

Activité	La question équivalente	Ce qui fait basculer
Location d'un bien entre particuliers	est-ce un partage d'un bien que vous possédez pour votre usage, ou une activité de location ?	l'achat de biens dans le but de les louer
Vente d'objets d'occasion	vendez-vous des biens personnels, ou achetez-vous pour revendre ?	l'achat pour revente, qui rend l'activité commerciale
Hébergement chez soi	logez-vous chez vous, ou exploitez-vous un logement ?	la mise à disposition d'un bien que vous n'occupez pas
Services rendus à des voisins	est-ce de l'entraide ponctuelle, ou une prestation régulière et rémunérée ?	la répétition et la rémunération

Le principe commun : le partage suppose que l'activité aurait eu lieu de toute façon, et que vous n'en retirez pas d'enrichissement. Dès que l'activité est engagée **pour** la rémunération, elle change de nature — quelle que soit la plateforme qui l'intermédie et quel que soit le vocabulaire qu'elle emploie.

Et l'administration est informée. Depuis les opérations réalisées à compter du **1^{er} janvier 2023** — transposition de la directive dite DAC7, articles 1649 ter A et suivants du code général des impôts —, les plateformes transmettent à l'administration fiscale les revenus de leurs utilisateurs et leur adressent, **avant le 31 janvier**, un récapitulatif annuel. Un seuil existe pour la **seule vente de biens** : le vendeur n'est pas déclaré s'il réalise à la fois **moins de 30 transactions et moins de 2 000 euros** dans l'année. Les prestations de services et les locations, elles, sont déclarées dès la première opération.

Être déclaré ne veut pas dire être imposable. Recevoir un récapitulatif ne préjuge de rien : c'est le raisonnement de ce paragraphe qui détermine ce que vous devez porter, ou non, sur votre déclaration. Mais cela signifie que l'écart entre ce que la plateforme a transmis et ce que vous déclarez est visible.

Si vous basculez. Le moment où l'activité devient imposable est celui où la question du statut se pose. L'outil [Quel statut pour mon projet ?](#) et la check-list de création prennent le relais.

9. Approche marketing : la confiance comme produit

Le service vendu par BlaBlaCar n'est pas le trajet — le trajet appartient au conducteur. Ce n'est pas non plus la mise en relation : n'importe quel forum en ligne la permettait déjà en 2006, gratuitement, et personne n'en montait pour autant dans la voiture d'un inconnu.

Ce qui est vendu, c'est **la réduction du risque perçu**, et elle est fabriquée par un ensemble de dispositifs :

- **le profil**, avec photo, ancienneté et taux de réponse, qui rend l'autre identifiable ;
- **les avis réciproques**, qui exposent conducteur et passager au même jugement ;
- **le paiement en ligne**, qui supprime la négociation d'argent en face à face et sécurise l'annulation ;
- **la modération**, invisible mais décisive ;
- **la répétition**, enfin : chaque trajet réussi rend le suivant plus facile à envisager.

La transposition est immédiate pour toute activité où un inconnu doit vous faire confiance — et c'est le cas de presque tous les indépendants. Vos avis, votre ancienneté affichée, votre délai de réponse, la clarté de votre annulation et de votre remboursement : ce ne sont pas

des détails d'interface, c'est votre produit. Un prestataire sans preuve sociale vend le même service qu'un prestataire qui en a, au même prix, et n'en vend pas.

10. Suivi et pilotage

Quatre indicateurs, transposés du cas, pour toute activité qui met en relation ou qui vend à une audience.

Indicateur	Comment l'obtenir	Pourquoi il compte
Valeur captable par transaction	montant réellement encaissé par vous, pas le montant de la transaction	c'est la variable qui a coûté douze ans à BlaBlaCar
Fréquence d'achat par client et par an	comptabilité, par client	une faible valeur unitaire ne se rattrape que par la fréquence
Part du chiffre d'affaires venant de l'offre à plus forte valeur	comptabilité, par produit	mesure l'effet de la diversification
Nombre d'avis publics obtenus sur douze mois	plateforme d'avis	mesure l'actif de confiance

Le premier est le plus important et le moins suivi. Beaucoup d'indépendants suivent leur chiffre d'affaires et leur nombre de clients, mais jamais **ce que rapporte réellement une transaction une fois retirés les frais de plateforme, de paiement et d'acquisition**. C'est pourtant ce nombre, et lui seul, qui dit si le volume vous sauvera.

11. Chiffres clés

Indicateur	Valeur	Période	Source
Chiffre d'affaires du groupe	253 M€ — dernier exercice publié	exercice 2023	communiqué du 3 avril 2024
Croissance du chiffre d'affaires	+29 %	2023 / 2022	communiqué du 3 avril 2024
Passagers transportés	80 millions, +23 %	2023	communiqué du 3 avril 2024
Passagers transportés	92 millions, +15 %	2024	DPEF 2024, publiée le 2 mai 2025
Chiffre d'affaires par passager	moins de 3 €	2023	calcul : 253 M€ ÷ 80 millions
EBITDA	positif, 24 mois consécutifs — l'EBITDA exclut les amortissements	à fin 2023	communiqué du 3 avril 2024
Résultat d'exploitation et résultat net	non publiés	—	—
Facilité de crédit obtenue	100 M€	avril 2024	communiqué du 3 avril 2024
Pays où opère le groupe	21	2024	DPEF 2024
Pays desservis par l'activité autocar	16	2024	communiqué du 3 avril 2024
Émissions évitées revendiquées	2 millions de tonnes de CO ₂	2023	communiqué du 3 avril 2024
Émissions évitées revendiquées	2,5 millions de tonnes de CO ₂ , +25 %	2024	DPEF 2024
Économies revendiquées pour les covoitureurs	540 M€	2024	DPEF 2024
Part des trajets effectués par des moins de 30 ans	74 %	2024	DPEF 2024
Chiffre d'affaires de l'activité bus longue distance	115 M€ (périmètre géographique non précisé)	2024	presse professionnelle, 23 avril 2025
Passagers de l'activité bus longue distance	6 millions, +20 % (périmètre géographique non précisé)	2024	presse professionnelle, 23 avril 2025
Première annonce de rentabilité	12 ans après la création, sur un exercice partiel et sans métrique précisée	septembre 2018	presse technologique
Conditions d'exonération du covoiturage	3, cumulatives	à jour au 13 mai 2026	economie.gouv.fr
Régime applicable si l'exonération tombe	micro-BIC, abattement de 50 % jusqu'à 77 700 €	à jour au 13 mai 2026	economie.gouv.fr, BOFiP
Déclaration des plateformes à l'administration	depuis les opérations du 1 ^{er} janvier 2023	DAC7	articles 1649 ter A et s. du CGI

12. Ce que ça change pour un entrepreneur français ou belge

L'usage n'est pas le revenu. Un service massivement utilisé peut ne rien rapporter pendant une décennie et demie. Quatre-vingt-douze millions de passagers en 2024, et moins de trois euros de chiffre d'affaires par passager au dernier exercice publié. Avant d'investir dans la croissance d'une audience, calculez ce qu'une transaction vous laisse réellement. Si la réponse est « quelques centimes », le volume ne vous sauvera pas : il faudra changer ce que vous vendez.

Quand la valeur unitaire est trop faible, ajoutez une offre, ne cherchez pas plus de monde. C'est la lecture stratégique du rachat de Ouibus. Vendre autre chose, plus cher, à la même audience est presque toujours plus rapide que d'agrandir l'audience.

Un modèle à faible coût marginal n'est pas supérieur en soi. Il est supérieur *si* le montant captable par transaction est suffisant. À montant faible, une activité plus lourde mais mieux valorisée peut être le meilleur choix — c'est celui qu'a fait BlaBlaCar, contre l'orthodoxie.

La confiance se fabrique, et elle se fabrique avec des dispositifs. Avis, ancienneté, conditions d'annulation claires, paiement sécurisé : ce sont des éléments de votre offre, pas des ornements. Ils décident de la première vente à un inconnu, qui est la plus difficile.

Distinguez l'EBITDA du résultat, chez les autres comme chez vous. Un EBITDA positif dit que l'exploitation courante couvre ses charges courantes. Il ne dit rien de ce que coûte le capital immobilisé. C'est exactement la différence entre votre encaissement et votre marge : la même erreur de lecture, à deux échelles.

Connaissez la ligne fiscale, et connaissez-la avant de la franchir. Trois conditions cumulatives séparent le partage de frais de l'activité imposable, et quand elles tombent, c'est la totalité des sommes qui entre dans l'assiette, au premier euro. Elles s'appliquent bien au-delà du covoiturage. Posez-vous la seule question qui compte : *cette activité, l'aurais-je exercée sans la rémunération ?*

FAQ

Dois-je déclarer ce que je gagne en covoiturage ?

Non, si les trois conditions sont réunies : le déplacement est effectué pour votre propre compte, le prix demandé ne dépasse pas le barème kilométrique forfaitaire divisé par le nombre de voyageurs, et vous conservez à votre charge une quote-part des frais. Si une seule de ces conditions manque, la totalité des sommes perçues est imposable, au premier euro, et doit être déclarée — sous le régime micro-BIC avec un abattement forfaitaire de 50 % en dessous de 77 700 € de recettes annuelles, ou au réel au-delà.

Comment savoir si mon prix dépasse le barème ?

Le barème kilométrique forfaitaire est publié chaque année par l'administration fiscale et dépend de la puissance du véhicule et de la distance parcourue. Les textes parlent du barème « divisé par le nombre de voyageurs effectuant ce trajet », sans trancher explicitement l'inclusion du conducteur. La lecture retenue ici — diviser par le nombre de personnes à bord, vous compris — est la seule cohérente avec la troisième condition, qui vous impose de conserver une part des frais à votre charge : c'est une interprétation, et elle est donnée comme telle.

Et si je transporte des passagers très régulièrement ?

La régularité n'est pas en soi un critère d'imposition, mais elle rend plus difficile de soutenir la première condition : un trajet effectué parce que des passagers ont réservé n'est plus un déplacement effectué pour votre propre compte. Posez-vous la question trajet par trajet.

BlaBlaCar est-elle rentable ?

L'entreprise a communiqué en avril 2024 un **EBITDA positif** sur vingt-quatre mois consécutifs à fin 2023, pour un chiffre d'affaires de 253 millions d'euros. L'EBITDA n'est pas le résultat : il exclut les amortissements, qui pèsent lourd sur une activité d'autocars. Ni le résultat d'exploitation ni le résultat net ne sont publiés, et aucun chiffre d'affaires n'a été communiqué pour 2024 ni 2025. Dire « BlaBlaCar est rentable » va donc au-delà de ce que la source permet d'affirmer.

Pourquoi une entreprise de logiciel achète-t-elle des autocars ?

Parce qu'un billet d'autocar porte une valeur captable très supérieure à une commission de covoiturage, et parce que l'audience construite pendant douze ans permet de remplir ces autocars mieux qu'un opérateur qui n'en aurait pas. C'est un échange assumé : moins de marge par euro de chiffre d'affaires, beaucoup plus d'euros de chiffre d'affaires par client.

Cette logique s'applique-t-elle à ma petite activité ?

Directement, oui. Si votre offre principale se vend peu cher et que vous avez une audience, la question n'est pas « comment avoir plus de monde » mais « qu'est-ce que je peux vendre à ce monde-là qui vaille dix fois plus ». C'est une question de catalogue, pas de publicité.

Sources

- BlaBlaCar — *BlaBlaCar obtient un nouveau financement pour soutenir ses projets de développement*, 3 avril 2024 : **source primaire de l'entreprise**. Chiffre d'affaires 2023 de 253 millions d'euros en hausse de 29 %, 80 millions de passagers en hausse de 23 %, **EBITDA positif** sur vingt-quatre mois consécutifs, facilité de crédit de 100 millions d'euros, seize pays desservis par l'activité autocar, deux millions de tonnes de CO₂ évitées revendiquées.
- BlaBlaCar — *Déclaration de performance extra-financière 2024*, publiée le 2 mai 2025 : **source primaire de l'entreprise**. 92 millions de passagers en 2024 en hausse de 15 %, 2,5 millions de tonnes de CO₂ évitées revendiquées en hausse de 25 %, 21 pays, 540 millions d'euros économisés par les covoitureurs, 74 % des trajets effectués par des moins de 30 ans.
- BOFiP — BOI-IR-BASE-10-10-10-10 : **doctrine administrative opposable**. Principe de la co-consommation, et règle selon laquelle « lorsque le revenu réalisé excède le montant du partage de frais, il est imposable au premier euro ».
- impots.gouv.fr — transfert d'informations en application des dispositifs DPI et DAC7 : obligation déclarative des plateformes depuis les opérations du 1^{er} janvier 2023, récapitulatif annuel adressé à l'utilisateur avant le 31 janvier, seuil d'exclusion pour la seule vente de biens (moins de 30 transactions et moins de 2 000 € dans l'année).
- economie.gouv.fr — *Covoiturage : êtes-vous imposable sur les sommes perçues ?*, page mise à jour le 13 mai 2026 : **source primaire**. Les trois conditions cumulatives d'exonération, et le principe selon lequel les revenus deviennent imposables et déclarables si l'une d'elles n'est pas remplie.
- impots.gouv.fr — *Comment déclarer mes revenus issus du covoiturage ?* : fiche pratique de l'administration sur la déclaration des revenus de covoiturage.
- TechCrunch — *BlaBlaCar is on the path to profitability*, 24 septembre 2018 et L'Usine Digitale : première annonce de rentabilité, douze ans après la création. **Réserve** : l'annonce portait sur l'exercice en cours à cette date et était formulée « si l'on regarde le chiffre d'affaires ». Ce dossier ne la présente donc jamais comme un exercice complet certifié.
- BlaBlaCar — finalisation de l'acquisition de Ouibus : accord annoncé en novembre 2018, acquisition finalisée le 1^{er} juillet 2019.
- BlaBlaCar — projet d'acquisition de Klaxit, 15 mars 2023 : le communiqué annonce un projet soumis aux conditions suspensives usuelles ; la date de réalisation effective n'est pas publique.
- Ville, Rail & Transports — *Année historique pour BlaBlaCar*, 23 avril 2025 : 115 millions d'euros de chiffre d'affaires et six millions de passagers en hausse de 20 % pour 2024. **Réserve de périmètre** : l'introduction de l'article précise qu'il s'agit de l'activité **bus longue distance**, et non du groupe ; le périmètre géographique n'est pas précisé, et le reste de l'article est réservé aux abonnés.

Ce qui n'a pas pu être vérifié, et qui est donc absent. Le résultat d'exploitation, le résultat net, le montant total levé depuis la création, la répartition du chiffre d'affaires entre covoiturage et autocar, le nombre de membres inscrits et le nombre de villes desservies : BlaBlaCar n'est pas cotée et ne publie pas de comptes détaillés, et les valeurs qui circulent sur ces points proviennent de bases de données ou d'estimations sans source primaire. **Le chiffre d'affaires de 2024 et de 2025** : aucune publication n'a été trouvée, ni sur la salle de presse de l'entreprise ni dans la presse économique — le dernier chiffre d'affaires publié reste celui de 2023. Le périmètre géographique des chiffres 2024 de l'activité bus. La date de réalisation effective de l'acquisition de Klaxit. Le barème kilométrique applicable n'est pas reproduit ici : il change chaque année et se consulte sur impots.gouv.fr, seule source à jour.

Contenu publié le 11 septembre 2026. Le dernier chiffre d'affaires publié par BlaBlaCar est celui de 2023, communiqué en avril 2024 ; les données d'activité de 2024 viennent de la déclaration de performance extra-financière publiée le 2 mai 2025. L'entreprise n'étant pas cotée, sa publication est

irrégulière : vérifier l'existence d'un communiqué plus récent avant de citer ces montants. Les conditions d'exonération du covoiturage sont à jour de la page administrative du 13 mai 2026 ; le barème kilométrique, lui, est révisé chaque année et doit être vérifié avant tout calcul.