

Ces start-up qui bousculent l'univers de la mobilité

Elles ont eu l'idée qui a fait bouger les lignes sur le marché des transports publics. Elles ont innové là où les grands groupes n'ont pas su le faire. Leur force : une structure réduite composée de jeunes passionnés qui se donnent à fond pour leur projet. Ces petites entreprises qui bousculent l'univers de la mobilité sont les start-up. Si le phénomène est déjà ancien dans l'univers des technologies de l'information, il prend aujourd'hui de l'ampleur dans le domaine des transports publics.

Certaines de ces jeunes pousses sont très populaires, à l'image de BlaBlaCar qui est à l'origine du développement du covoiturage en France et même en Europe. Elles créent parfois la polémique comme Uber, qui propose aux particuliers de se transformer en véhicules de tourisme avec chauffeur (VTC). Cette start-up américaine a attiré les foudres des taxis français et a été sanctionnée par le tribunal correctionnel de Paris. Mais elle a jeté un pavé dans la marre. D'autres jeunes pousses bousculent l'univers de la mobilité de manière plus discrète. C'est le cas de Capitaine Train qui propose la vente en ligne de billets de train avec une ergonomie et des options de combinaison que ne propose pas voyages-sncf.com. Auparavant plutôt confidentielle, son audience est en train de décoller.

Certaines start-up, un peu moins avancées, préparent le terrain pour l'avenir. C'est le cas de Joul et Pysae qui ont eu l'idée toute simple de développer des services de géolocalisation de bus en utilisant le smartphone du conducteur. Un système qui pourrait rapidement s'imposer sur le marché, tant il est simple à mettre en œuvre et avantageux financièrement. Autres exemples : Ways-up et Sharette s'attellent à développer des services de covoiturage domicile-travail, une pratique qui pourraient bientôt bouleverser l'univers des transports périurbains.



BlaBlaCar est à l'origine du développement du covoiturage en France et même en Europe.

Quant à Vivanoda, ce petit calculateur d'itinéraire multimodal combine des itinéraires en train, avion, ferry, autocar et covoiturage. Il représente l'avenir du calcul d'itinéraire dont le maître-mot sera la multimodalité. Nous avons rencontré plus d'une dizaine de ces start-up qui sont en train de changer l'univers de la mobilité en France. Avant de les détailler, il convient tout d'abord d'identifier les raisons pour lesquelles elles arrivent à innover là où des SNCF, RATP et autres Transdev peinent à le faire.

Une grande maîtrise des nouvelles technologies

A l'origine d'une start-up, il y a toujours une idée : un nouveau service, un positionnement différent sur le marché, une exploitation inédite d'une technologie existante, etc. Comment les créateurs de jeunes pousses trouvent cette idée ? Pour la plupart, le déclic se fait simplement en utilisant au quotidien des services de transport et en constatant des lacunes. «*L'idée m'est venue de développer le covoiturage en courte distance en IDF devant l'insuffisance de transports publics pour me rendre à mon travail*», se rappelle ainsi Grégoire de Pins, fondateur de Sharette. La force de ces jeunes entrepreneurs est ensuite d'imaginer quel service pourrait répondre au besoin qu'ils ont remarqué sur le marché. Et là, il n'y a pas de secret. Ils sont tous de grands technophiles, baignant dans les nouvelles technologies. Toutes ces start-up ont en effet comme point commun d'utiliser le web ou le smartphone comme support de leur activité. BlaBlaCar ou Capitaine Train sont ainsi des services sur le web. Uber fonctionne grâce à une application mobile. Wayz-up et Tranquillien sont également des applications pour smartphone. Et Joul et Pysae utilisent le smartphone du conducteur pour géolocaliser les bus. Pour la plupart âgés de moins de 30 ans, les fondateurs de ces start-up ont grandi avec le

Wayz-up et Sharette ont développé des services de covoiturage domicile-travail, une pratique qui pourraient bientôt bouleverser l'univers des transports périurbains.



web et ont vécu la révolution smartphone. Sans cette connaissance approfondie des TIC, les créateurs de start-up n'auraient pas autant d'inspiration.

Ne pas compter les heures

Une fois l'idée trouvée, la création d'une start-up est très rapide. Les premiers locaux sont souvent le domicile des fondateurs. Et le financement de départ peut être seulement de quelques milliers d'euros. Tout réside alors dans les compétences techniques des créateurs de la jeune pousse et dans le temps de travail, souvent très conséquent qu'ils consacrent à leur projet. «*Je n'ai jamais travaillé autant que depuis le lancement de BlaBlaCar*», confie son président Frédéric Mazzella. «*Je peux travailler entre 15 et 17 heures par jour et souvent le week-end*». Pour supporter ces longues journées, l'ambiance des start-up est très décontractée. Le slogan du management de BlaBlaCar est ainsi «*Fun and serious*». «*Nous voulons que nos collaborateurs soient heureux de venir travailler le matin. Nous avons créé une ambiance détendue avec par exemple un baby-foot ou une console de jeux dans les locaux. Tous les ans, nous partons ensemble un week-end au ski*», ajoute Frédéric Mazzella.

Des entreprises taillées pour l'innovation

Une fois le projet lancé, le développement est beaucoup plus rapide que dans les départements R&D des grands groupes. Outre le temps de travail soutenu, ces petites structures ont l'avantage de pouvoir prendre des décisions en quelques heures. «*Les processus de décision sont très rapides vu qu'il s'agit d'une équipe réduite qui travaille sur un projet commun. On peut faire un virage à 180 degrés dans une stratégie de développement en seulement deux heures. C'est impossible de faire cela dans un grand groupe où de nombreuses validations hiérarchiques sont nécessaires*», explique Julien Honnart, fondateur de Wayz-up. Pour Rand Hindi, fondateur de Snips (Tranquilien), les start-up possèdent trois principaux avantages par rapport aux grands groupes. «*Nous avons des petites équipes très agiles qui cherchent à révolutionner notre industrie coûte que coût-*

te. Nous attirons les talents les meilleurs en leur offrant un bon salaire, des perspectives à long terme sous forme d'actions, ainsi qu'un travail passionnant dans un cadre informel et détendu. Nous n'avons pas d'historique IT, ce qui nous permet d'utiliser les dernières technologies sans nous soucier de compatibilité avec des systèmes anciens», résume-t-il. Chez SNCF Développement, structure dédiée à l'accompagnement des jeunes pousses de la société ferroviaire nationale, on confirme que l'innovation est de plus en plus portée par des start-up. «*Les grands groupes, en ces temps de crise, se recentrent sur leurs cœurs de métiers et ont parfois du mal à innover*», explique un responsable. «*Les gros acteurs font face à des contraintes financières et techniques qui ne leur permettent pas toujours d'avoir le recul nécessaire pour trouver l'idée qui va bousculer le marché*».

Start-up et grands groupes : des rôles complémentaires

Mais il ne faut pas opposer les jeunes pousses et les grands groupes. Si les start-up innovent, le soutien d'acteurs de poids, notamment financier, est souvent une clé de leur succès. Snips et Transilien en sont un des exemples les plus emblématiques. «*Tranquilien est né lors d'un concours organisé par la SNCF pendant l'été 2012, où nous avons été primés meilleur projet. Suite à ce succès, la SNCF a décidé de travailler en partenariat avec nous pour lancer l'application*», rappelle Rand Hindi. Même son de cloche chez Wattmobile, qui propose la location de petits véhicules urbains aux abords des gares. «*Le soutien de SNCF Développement a été très important*», explique David Lainé son fondateur. Outre un investissement d'un peu plus de 100 000 euros, SNCF Développement a aussi prodigué des conseils sur l'orientation économique de l'activité. Fondée en

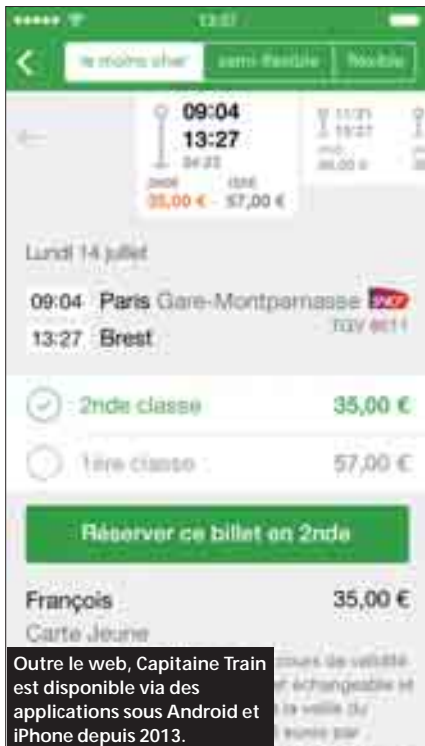
janvier 2011 par la société ferroviaire nationale, SNCF Développement accompagne plusieurs dizaines de projets. «*Nous aidons les start-up en phase d'amorçage. Nous les mettons notamment en relation avec d'autres entrepreneurs, avec des avocats ou des clients potentiels. Le fonds d'investissement Ecoventures, dont SNCF est membre, soutient ensuite les jeunes pousses plus avancées*», explique un responsable.

Les autres groupes de transport apportent également un soutien grandissant aux jeunes pousses. «*La direction de l'Innovation de Transdev fait partie du réseau Innovations et échange en permanence sur de nouveaux projets et start-up avec les autres filiales du groupe*», indique le transporteur. Du côté des jeunes pousses comme des grands groupes de transports, tous s'accordent à dire qu'il faut renforcer cette collaboration. Surtout que de plus en plus de start-up s'intéressent aujourd'hui à l'univers des transports.

Un phénomène qui s'accélère

Difficile de connaître aujourd'hui le nombre de start-up travaillant dans le domaine du transport public. Mais ce qui est certain, c'est qu'elles sont de plus en plus nombreuses. «*Le phénomène s'accélère*», observe SNCF Développement. «*En 2011, à notre création, nous cherchions les start-up. Aujourd'hui, elles sont plusieurs dizaines à frapper à notre porte chaque jour. Nous sommes passés de la gestion de la rareté à celle de la profusion*». Et parmi les domaines où les start-up sont attendues, il y a le NFC (Near Field Communications). Cette technologie de communication radio à courte portée est utilisée pour le paiement et la validation des titres de transport par téléphone mobile. «*Il y a un vivier énorme dans ce domaine*», conclut la filiale de la SNCF.

Christophe Guillemin



Outre le web, Capitaine Train est disponible via des applications sous Android et iPhone depuis 2013.

Galerie de start-up

BlaBlaCar : initiateur du covoiturage longue distance en Europe

Fondé en 2006, BlaBlaCar revendique 95% des annonces de covoiturage en France. La start-up a trouvé LA formule gagnante qui a fait décoller le covoiturage dans l'Hexagone mais aussi dans le reste de l'Europe. En 2011, le site a ainsi mis en place le pré-paiement en ligne. Son principe : le ou les voyageurs paient le conducteur via le site web qui reçoit la somme par virement sur son compte. Ce modèle vertueux a permis de réduire le taux de désistement de 35%

à moins de 4%. En outre, le système de notation des conducteurs et des passagers a permis de générer la confiance indispensable avant de voyager avec des inconnus. Et pour la start-up, le modèle économique était trouvé puisqu'elle prend environ 10% de commission sur le prix demandé par le conducteur aux passagers covoitureurs. L'entreprise ne donne aucun détail sur son chiffre d'affaire, mais ses revenus lui assurent pour l'instant une forte expansion. «Notre

stratégie est de nous développer à l'international et de poursuivre la R&D de la plateforme. Nous ne cherchons pas forcément à être aujourd'hui rentables, mais nous pourrions l'être», explique Frédéric Mazzella, président fondateur de BlaBlaCar. «J'ai commencé seul à développer le site en 2004 et nous sommes aujourd'hui plus de 150 personnes à travailler sur ce service», poursuit le responsable. Mais l'une de ses plus grandes fiertés est que la SNCF voit aujourd'hui son entreprise comme un concurrent sérieux du TGV. Dans un discours interne prononcé en septembre 2013, Guillaume Pepy lâchait : «Savez-vous que BlaBlaCar, le leader européen du covoiturage, [...] fait aujourd'hui chaque mois 600 000 voyageurs ? C'est déjà plus de 5 % du nombre de trajets vendus par SNCF Voyages ! Et qu'Avis a racheté pour 500 millions de dollars le leader américain de la voiture partagée ? Voilà nos nouveaux concurrents». Le prix de plus en plus élevé des billets de TGV et les grèves trop récurrentes profiteraient à BlaBlaCar. «Lors des dernières grèves de juin 2014, notre service a connu une augmentation de 40% de son activité, soit 250 à 300 000 utilisateurs», explique Frédéric Mazzella. BlaBlaCar compte actuellement 150 employés dont 100 en France. Elle vient de lever 100 millions de dollars (73 millions d'euros) auprès de fonds d'investissement dont Index Ventures, Accel Partners et ISAI. BlaBlaCar revendique environ 8 millions de membres dans 12 pays européens, «soit autant qu'Eurostar en 12 mois», aime répéter Frédéric Mazzella.

BlaBlaCar, qui revendique environ 8 millions de membres dans 12 pays européens, compte actuellement 150 employés dont 100 en France.



Wayz-up, Sharette et La Roue Verte développent le covoiturage domicile-travail

La voiture partagée sur des trajets longue distance a trouvé son public grâce à BlaBlaCar. Mais la pratique se développe aussi pour aller travailler. Encore embryonnaire, le domicile-travail pourrait représenter la prochaine étape du développement du covoiturage. Trois start-up se sont positionnées sur ce créneau porteur. Leur clientèle : des entreprises ou des collectivités qui achètent leurs plateformes de covoiturage pour les proposer à leurs employés ou administrés. C'est le cas de la start-up grenobloise La Roue Verte fondée en 2007 par Marie Martese, alors informaticienne dans une grande entreprise de la région grenobloise. Dès 2008, elle signe son premier gros contrat avec le Grand Lyon. Le contrat sera renouvelé tous les ans et le service, «covoiturage Grand Lyon», est l'un des plus impor-



tants en France avec plus de 14 000 inscrits. La vitrine de la start-up reste le site laroueverte.com, dédié au covoiturage «polyvalent», c'est-à-dire longue, moyenne ou courte distance. Contrairement à BlaBlaCar, ce site est entièrement gratuit. La Roue Verte ne prend aucune commission sur les trajets. Pour se financer, cette start-up possède une autre activité : le développement de sites web de covoiturage domicile-travail pour le compte de collectivités et de sociétés privées. Le principe de base est le même que pour le covoiturage longue distance : les utilisateurs postent des annonces pour trouver des automobilistes souhaitant partager un trajet en voiture. Mais la différence est que la plateforme domicile-travail permet d'indiquer une adresse précise, à la rue près, pour le départ comme pour l'arrivée. Le système propose alors automatiquement au covoitreur des «voisins» qui souhaitent réaliser un même trajet.

Au total, cette entreprise de 10 salariés compte aujourd'hui plus de 110 clients, dont une trentaine de collectivités. «Et notre carnet de commande est plein pour l'année 2014 qui sera exceptionnelle»,

indique Marie Martese. Le chiffre d'affaires de La Roue Verte devrait ainsi dépasser les 550 000 euros cette année.

En 2012, la start-up Wayz-up est arrivée sur ce nouveau marché avec comme spécificité de cibler les covoituteurs professionnels en Ile-de-France. Son service a donc pour vocation d'encadrer le covoiturage domicile-travail des Franciliens. Elle mise surtout sur son application mobile qui permet de trouver des covoituteurs sur un trajet donné parmi les autres membres inscrits d'une même entreprise ou d'une même zone industrielle. «Notre innovation réside notamment dans notre système d'alertes entre covoituteurs qui permet en quelques clics de prévenir que l'on part du travail en fin de journée et de proposer à des covoituteurs déjà inscrits de rejoindre l'itinéraire», explique Julien Honnart, président et cofondateur. En outre, l'application intègre un système très pratique de calcul du partage de frais qui permet de savoir combien doit chacun des participants. Le service est déployé depuis 2013 dans une dizaine d'entreprises, principalement à Saint-Quentin-en-Yvelines, dont la Snec-



ma, Renault IDF et Hilti. «Avec plus de 1500 utilisateur du service, les salariés de ces entreprises ont trois chances sur quatre de trouver un covoitureur», assure-t-on chez Wayz-up. Le business model de la jeune pousse est de vendre ces services aux entreprises qui bénéficient d'un site web et d'une application mobile personnalisée. Fondée sur fonds propres, cette start-up n'est pour l'instant pas à la recherche d'investisseurs. En juillet 2014, Wayz-up a gagné le prix «Nouveaux usages et nouveaux véhicules» des Trophées

de la mobilité organisés par le Syndicat des transports d'Ile-de-France (STIF). Créée en 2013, Sharette propose pour sa part de combiner le covoiturage en entreprise avec une partie du trajet réalisé en transport en commun. Son calculateur va ainsi mixer un trajet en métro, RER, Transilien, bus ou tramway avec un véhicule en covoiturage. Les données de la SNCF, de la RATP et des autres transports franciliens sont récupérées en open-data*. Comme Wayz-up, cette start-up cible pour l'instant l'Ile-de-France. Un pro-

jet pilote a été réalisé en 2013 sur le campus de l'école HEC auprès d'un millier d'étudiants. «Ce fut un premier essai réussi qui a permis de réaliser 17 500 km en covoiturage. Et pour nous, l'occasion de valider la simplicité de notre interface», explique Grégoire de Pins, responsable opérationnel de Sharette. «Nous cibons les campus et les entreprises. Après le B2B, nous proposerons notre offre auprès du grand public», poursuit Grégoire de Pins. Côté modèle économique, Sharette envisage de prendre une commission de quelques centimes sur la réservation d'un trajet incluant covoiturage et transport en commun. Elle possède un partenariat stratégique avec la RATP qui lui permet de proposer ses services avec un «label RATP», signifiant que la régie parisienne cautionne ce service. La start-up a réalisé au printemps un tour de table de plusieurs centaines de milliers d'euros auprès de business angels.

** Principe de partage gratuit des données. Elles sont proposées en téléchargement par le transporteur et sont réutilisables par n'importe quel internaute pour développer ses propres services.*



ZenBus et Pysae géolocalisent les bus avec le smartphone du conducteur

Plutôt que les très complexes et très coûteux systèmes SAEIV permettant de localiser un bus sur le réseau, pourquoi ne pas simplement suivre le smartphone du conducteur ? Le téléphone est géolocalisé comme le serait n'importe quel terminal utilisant une application GPS. La localisation du téléphone, et donc du bus, est alors transposée en temps réel sur une carte de type Google Maps. L'exploitant, le conducteur et les passagers peuvent ainsi suivre l'avancée du bus sur sa ligne depuis un site web ou

une application mobile. Deux start-up ont eu cette idée. La première, fondée en 2011, est Joul et propose une application baptisée ZenBus. «Nous avons imaginé notre service en pensant avant tout au voyageur. Grâce à notre système, il peut suivre en temps réel les déplacements du bus sur son smartphone et connaître le temps d'attente aux points d'arrêts», explique Olivier Deschaseaux, co-fondateur. Dans les prochains mois, ZenBus intégrera des fonctions «communautaires» permettant aux voyageurs de se géolocaliser eux-mêmes

et d'apporter leur propres contributions au système. Pour l'exploitant, ce système est accessible via un abonnement de 1000 euros par ligne et par an. Un tarif donc très attractif face aux gros SAEIV dont l'installation coûte de 5 à 10 000 euros par bus. Joul cible donc tous les petits réseaux qui n'ont pas les moyens d'investir dans de gros systèmes SAEIV. Ce service est testé depuis fin 2013 sur le réseau Tuvim d'Issy-les-Moulineaux et devrait être déployé à Nantes d'ici la fin 2014. La start-up est également en discussion avec la

RATP, la SNCF et d'autres transporteurs pour déployer son service sur d'autres réseaux en Ile-de-France et en province. Joul a réalisé une levée de fonds de 500 000 euros fin 2011 auprès d'investisseurs privés.

Début 2014, une autre start-up s'est lancée sur ce créneau de la géolocalisation de bus par smartphone. Il s'agit de Pysae, créée par deux employés de Systra. «*Nous avons d'abord travaillé à temps partiel sur notre projet et Systra nous a appuyé dans notre démarche. Depuis la rentrée, nous sommes à 100% sur le projet. Mais à terme, nous n'excluons pas un partenariat avec Systra*», explique Nicolas Jaulin, président et co-fondateur de la jeune pousse. Techniquement assez proche de ZenBus, le système de Pysae est un peu plus orienté vers le service rendu à l'exploitant. Mais comme avec Joul, les passagers peuvent aussi suivre le déplacement du bus sur leur smartphone via une application mo-



bile et connaître le temps d'attente aux points d'arrêts. «*Le conducteur peut également recevoir des alertes comme la présence de travaux ou de toute autre perturbation*», poursuit Nicolas Jaulin. Comme Joul, Pysae cible les petits réseaux de transports qui n'ont pas les moyens d'investir dans un coûteux système SAEIV. La start-up propose son service entre 400 et 1600 euros par an selon les options choisies. Pysae cible également les réseaux de

transports scolaires et les lignes provisoires, comme les bus de substitution ou les navettes de salons ou de stations balnéaires. Depuis le printemps 2014, un premier site pilote a été mis en place à Saumur pour connecter deux bus de Saumur Agglobus. D'autres pilotes devraient suivre cette année 2014. Fondée sur fonds propres, Pysae est à la recherche d'investisseurs. «*Nous avons déjà pris des contacts*», conclut Nicolas Jaulin.

Tranquilien permet de connaître l'affluence dans les rames

Créée en 2012, Snips est la start-up à l'origine de l'application Tranquilien de la SNCF. Son principe est simple : l'application prédit quelles seront les rames les plus bondées dans les prochains trains du réseau transilien. En inscrivant sa gare de départ et d'arrivée, le voyageur voit les prochains trains s'afficher, associés à une couleur (vert, orange et rouge) qui correspond à l'affluence prévue (faible, moyenne ou importante). Cela peut lui permettre de décaler son départ en fonction du flot de voyageurs et d'éviter ainsi de d'effectuer le trajet debout. Les prédictions se basent sur des données fournies par SNCF Transilien, mais aussi les informations de taux d'occupation remontées par les utilisateurs en temps réel. «*Nous avons ap-*

porté deux innovations principales. La première est l'utilisation du collaboratif dans l'information voyageur. L'application mobile permet en effet aux usagers de remonter des informations sur l'affluence», explique Rand Hindi fondateur de Snips. «*La seconde est l'utilisation de modèles prédictifs permettant d'anticiper les flux voyageurs et donc de pouvoir donner à l'avance une indication de remplissage*». Ces modèles prédictifs utilisent des algorithmes mathématiques prédisant l'affluence, notamment grâce à l'historique de la ligne.

Tranquilien est la vitrine technologie de Snips. Mais la start-up développe d'autres services autour de la prédiction de flux de personnes. Elle aide ainsi le groupe La Poste à comprendre pourquoi certains



de ses bureaux connaissent parfois des pics de fréquentation inhabituels. Et parmi les projets de la jeune pousse, «nous sommes en train de lancer notre propre produit grand public, qui sera un cerveau de poche rendant toutes les applications du téléphone capables de réagir et de

s'adapter au mode de vie de l'utilisateur afin de lui fournir la bonne information au bon moment», confie Rand Hindi sans plus de détails. Cet entrepreneur de 29 ans a reçu au mois d'avril 2014, le prix de l'Innovateur français de l'année décerné par la Technology Review, la revue éditée par

le prestigieux Massachusetts Institute of Technology (MIT). Trois semaines auparavant, sa start-up Snips avait été désignée lauréate du concours mondial d'innovation lancé par le gouvernement français. Snips emploie une dizaine de personnes et est aujourd'hui autofinancé.

Smoove popularise le vélo en libre-service

Créée en 2008, la start-up montpeliéraine Smoove est spécialisée dans les vélos en libre-service (VLS). Et le succès a très vite été au rendez-vous. Elle fournit des VLS dans 11 villes françaises et a remporté fin 2013 son plus gros contrat avec la ville de Moscou. «Notre idée a été d'inverser la

relation entre le vélo en libre-service et la station d'accueil», explique Laurent Mercat, président de Smoove. Les Vélib' parisiens n'embarquent aucun système de communication. Tout repose donc sur le totem de chaque station où l'utilisateur présente sa carte avant de pouvoir déverrouiller son vélo. Dans le cas de Smoove, c'est le vélo qui intègre un boîtier de communication électronique. Baptisé «Smoove Box», ce boîtier est alimenté par la dynamo du vélo. Pour déverrouiller le vélo, il suffit de passer une carte sans contact à proximité de la Smoove Box. Elle communique alors avec le serveur central du service par radio. «Cela permet de réaliser des économies sur les travaux de voirie des stations qui ne nécessitent pas de gros équipements», explique Laurent Mercat. Autre atout : le logiciel d'exploitation du service qui est très modulable et peut facilement fonctionner avec d'autres systèmes de billettique transport. C'est notamment grâce à cela que Smoove a remporté l'appel d'offres pour équiper la ville Moscou de 2750 vélos et de 150 stations. Un contrat de «plusieurs millions d'euros». «Une de nos for-

ces est que notre système billettique a pu s'intégrer facilement à celui de la carte à puce Troïka qui permet d'utiliser tous les moyens de transport en commun de Moscou», précise-t-on chez Smoove. Parmi les autres sociétés intéressées par le projet VLS de Moscou figurait le Français JCDecaux, exploitant du Vélib' parisien. Mais, il n'a pas été retenu.

Après Moscou, Smoove entend poursuivre son développement à l'international. En juillet 2014, un test commercial portant sur 200 vélos en libre-service a été lancé à Astana, capitale du Kazakhstan. En août, un autre projet pilote a vu le jour à Bangkok, capitale de la Thaïlande, avec une centaine de vélos. Smoove travaille également sur une nouvelle offre autour de vélos électriques en libre-service. L'entreprise emploie une quinzaine de personnes à Montpellier et réalise un chiffre d'affaires annuel d'environ trois millions d'euros. En 2014, les revenus devraient plus que doubler grâce notamment au contrat de Moscou. Smoove est à la recherche d'investisseurs pour poursuivre son expansion à l'international.



Smoove, qui fournit des VLS dans 11 villes françaises, a remporté fin 2013 son plus gros contrat avec la ville de Moscou.

Uber propose aux particuliers de faire le taxi

Créée en 2009 aux États-Unis, Uber propose un service de voitures de tourisme avec chauffeur (VTC). Sur le web ou sur mobile, il permet la mise en relation des conducteurs et des

clients. Le système permet notamment de localiser, via son téléphone mobile, les véhicules les plus proches et de les réserver. Ce service est présent dans 22 pays et 62 villes dont Paris depuis fin

2011. Uber est sans doute le service de VTC qui a le plus concentré les critiques des taxis qui l'accusent de concurrence déloyale. Le problème réside surtout dans le service UberPop qui propose

d'être transporté par des particuliers qui s'improvisent taxi et ne sont donc pas des professionnels du transport. Uber présente ce service comme un «*dérivé du co-voiturage*». Mais pour l'Union nationale des taxis (UNT) et la Chambre syndicale des loueurs d'automobile (CSLA), ce n'est rien d'autre que du taxi déguisé. Les deux organismes ont attaqué Uber devant la justice. Et Uber a été condamné par le parquet de Paris en juillet 2014 à une amende de 100 000 euros ainsi qu'à l'interdiction de promouvoir le service UberPop pendant 5 ans. Reste que cette start-up américaine a fait des émules et que d'autres plateformes web et mobile de VTC ont vu le jour en France, comme Chauffeur-privé, SnapCar, Voitures Jaunes ou LeCab, sans aller jusqu'à proposer le système UberPop destiné à des particuliers. Elles proposent des voitures de luxe avec des chauffeurs professionnels. Mais pour les taxis, il s'agit toujours de concurrence déloyale car ces VTC ne sont pas soumis au même cadre juridique et ont des coûts bien inférieurs. Rap-

pelons que face à des mouvements de grève des taxis, parfois très violents, le gouvernement s'est saisi de la question.

En juillet, les députés Bruno Le Roux et Thomas Thévenoud ont présenté une proposition de loi qui vise à donner un cadre plus équilibré au marché des taxis et des VTC. Parmi les mesures phares, les VTC ne peuvent plus utiliser de services mobile pour indiquer où ils sont et ainsi faciliter des réservations de véhicules sur la voie publique. Il n'y aura donc plus que des réservations préalables, mais plus de «*maraude électronique*», comme les taxis ont surnommé cette possibilité de réserver des véhicules depuis un mobile dans la rue. Le marché de la maraude reste un monopole

des taxis. Mais ces derniers vont devoir moderniser leurs services. Un article propose en effet de rendre possible la géolocalisation des taxis avec la création d'un registre de disponibilité. «*La géolocalisation va permettre de développer leur chiffre d'affaires et de maintenir la valeur de la licence*», a estimé à ce titre Thomas Thévenoud. Les services de VTC, dont Uber, auront ainsi fait bouger un secteur qui n'avait pas innové depuis des années.



Wattmobile propose le premier réseau national de véhicules électriques en libre-service en gare

Depuis juillet 2014, la société Wattmobile propose la location de petits véhicules électriques en libre-service à proximité des gares pour les professionnels en déplacement. Une idée partie d'un constat assez évident. «*Près de 90% des pros se déplacent seuls et 78% d'entre eux cumulent plusieurs rendez-vous dans la journée*», explique David Lainé, président de Wattmobile. «*Il leur faut donc des petits véhicules leur permettant de se faufiler dans le trafic du centre-ville et de se garer facilement*». Autre innovation : des stations totalement automatisées, sans personnel d'accueil, même si le service client est toujours ac-



Une vingtaine de stations Wattmobile devrait être proposée d'ici fin 2014, puis une centaine d'ici 2016, avec une ouverture à l'international, notamment à Londres ou Bruxelles.

cessible par téléphone. «Il suffit d'utiliser son badge électronique, reçu après son inscription au service, pour démarrer le véhicule réservé à l'avance. Il n'y a pas de fil d'attente puisqu'il n'y a aucun guichet de location. Le principal avantage de notre service est donc le gain de temps», poursuit David Lainé.

Une vingtaine de stations Wattmobile devrait être proposée d'ici fin 2014, puis une centaine d'ici 2016, avec une ouverture à l'international, notamment à Londres ou Bruxelles. Le client peut donc louer au quart d'heure près un scooter électrique (E-Vivacity de Peugeot) ou un quadricycle (Twizy de Renault). L'abonnement au service coûte 18 euros TTC

par mois, auquel s'ajoute le prix de la location : 9,60 euros de l'heure pour le Twizy, et 7,20 euros pour l'E-Vivacity. Après les professionnels, Wattmobile envisage de proposer ses véhicules en location aux particuliers. «Nous devrions lancer un abonnement pour les particuliers d'ici la fin de l'année. Ils auraient accès aux stations après 20 heures le week-end et les jours fériés, c'est-à-dire quand la clientèle pro n'utilise pas les véhicules», indique David Lainé. Créée en 2010, Wattmobile emploie aujourd'hui une dizaine de personnes à Venelles en région Rhône-Alpes. Entre 2013 et 2014, elle a réalisé une levée de fonds de 1,5 million d'euros. Le principal investisseur est le

Français Full Charger, spécialisé dans la fourniture de bornes de recharge électrique. «Des financements complémentaires proviennent également du Crédit coopératif, de Total Développement, d'EADS Développement et de SNCF Développement, la filiale de développement économique et de soutien à l'entreprenariat de la SNCF», indique la start-up. La compagnie ferroviaire s'intéresse à Wattmobile dans le cadre du développement de ses services porte-à-porte. La société vise un chiffre d'affaires de l'ordre de 500 000 euros fin 2014 sur la partie réseau gares. A l'horizon 2016, elle ambitionne de réaliser un chiffre d'affaires de 4 millions d'euros.

Capitaine Train rend l'achat du billet de train plus facile

Proposer l'achat de billets de train SNCF avec une ergonomie plus simple que voyages-sncf.com et un parcours client de moins d'une minute. Telle est l'idée de base de Capitaine Train, start-up créée en 2009. Elle a exploité une décision de l'Autorité de la concurrence condamnant la SNCF à ouvrir son catalogue à d'autres acteurs du web. L'occasion pour trois ingénieurs âgés de 27 à 30 ans de fonder Capitaine Train. Les négociations débutent alors avec la SNCF. «Les discussions n'ont pas présenté de difficultés particulières. Mais en revanche, elles ont été très longues», se souvient Jean-Daniel Guyot, co-fondateur et CEO de Capitaine Train. Ce n'est ainsi qu'en juillet 2010 que Capitaine Train obtient finalement le précieux contrat d'accès aux systèmes de réservation de la SNCF. Après quelques tests, le site est ouvert au grand public en octobre 2012.

Outre le catalogue SNCF (TGV, TER et les filiales low-cost iDTGV, OUIGO,

iDBUS), Capitaine Train propose également d'acheter des billets Lyria, Thalys, Eurostar ainsi que ceux de la Deutsche Bahn allemande.

Et bien entendu, son service propose de combiner ces différents transporteurs. Sa dernière évolution : le mobile. Outre le web, Capitaine Train est disponible via des applications sous Android et iPhone depuis 2013. Et en 2014, la start-up a innové en ajoutant PayPal à ses moyens de paiement. «Nous sommes les premiers vendeurs de billets de trains à proposer cette solution de



paiement», indique-t-on chez Capitaine Train. La start-up propose aussi de payer ses billets par chèques vacances, ce qui est aussi une exclusivité. Elle a également ajouté à ses options la réservation

d'une place dans la même voiture que celle où est entreposé le vélo pour les voyageurs emmenant leur bicyclette en vacances. SNCF-voyages.com ne propose pas encore cette option.

Le modèle économique de Capitaine Train est limpide : la start-up prend une commission de quelques pourcent sur

chaque billet vendu. Aujourd'hui, la jeune pousse commercialise environ 5000 billets par jour. La société n'est pas encore rentable et doit donc augmenter son volume de vente. «*Nous tablons sur un équilibre financier en 2014*», indique son dirigeant. En 2012, l'entreprise a levé 1,4 million d'euros auprès d'Index Ven-

tures (fonds de Skype et Dropbox entre autres), CM-CIC Capital Privé et divers business angels. Et en juin 2013, la start-up a réalisé une deuxième levée de fonds de 2,5 millions d'euros auprès d'Index Ventures et CM-CIC Capital Privé. Capitaine Train emploie une vingtaine de personnes à Paris.

Vivanoda calcule des itinéraires combinant l'avion, le train, l'autocar, le ferry et le covoiturage

Cette start-up est le projet d'un seul homme : Nicolas Pellier. Il a développé le site vivanoda.fr en 2013. Son principe : comparer et/ou combiner les itinéraires de ville à ville en train, mais aussi en avion, autocar et ferry. Pour cela, le site vivanoda.fr compare les offres d'agences de voyages en ligne comme voyages-SNCF, ebookers ou bravofly. Et depuis juillet, l'offre de covoiturage de BlaBlaCar est également intégrée à Vivanoda. «*Pour l'avion, j'ai principalement passé un partenariat avec l'agence de voyage en ligne ebookers qui fournit les infos sur les lignes aériennes*», explique Nicolas Pellier. Pour le train, les partenaires sont d'autres agences de voyage en ligne : Capitaine Train et Voyages-SNCF. Pour l'autocar, Vivanoda utilise des données proposées en open data par les différents autocaristes. Enfin, pour les trajets en ferry, la start-up utilise les données de différentes agences de voyages spécialisées dans ce mode de transport. «*Le modèle économique est simple : j'apporte à mes partenaires du trafic contre lequel je prends une commission*», explique Nicolas Pellier. Ce calculateur multimodal n'a pas encore d'équivalent en France. Seule la société Moviken propose une solution de calculateur multimodal national en marque blanche pour de grandes entreprises comme Vinci Park

ou Citroën. «*Mais je suis le seul site indépendant d'une grande marque à proposer ce type de service*», précise Nicolas Pellier. L'audience reste encore assez modérée, de l'ordre de 150 000 visites par mois. Les revenus sont peu significatifs mais permettent à Nicolas Pellier de vivre de sa création. En tout cas, il montre la voie au calcul multimodal à l'heure où le gouvernement souhaite promouvoir ce type de déplacement. Rappelons qu'en février 2014, Frédéric Cuvillier a dévoilé un projet de calcula-

teur d'itinéraire multimodal national. À l'horizon 2015, cet outil numérique doit permettre de trouver des itinéraires porte-à-porte quel que soient le mode : avion, train, autocar, métro, tramway, bus, vélo, covoiturage et même en taxi. Ce projet a démarré en mars 2014 sous la conduite de l'Agence française pour l'information multimodale et la billettique (Afimb). L'appel d'offres pour choisir l'entreprise ou le consortium qui développera le futur calculateur doit être lancé fin 2014 ou début 2015.

Le calculateur d'itinéraire multimodal Vivanoda combine des itinéraires en train, avion, ferry, autocar et covoiturage.

The image shows a screenshot of the Vivanoda website. At the top, there is a search bar with the text "OÙ PARTEZ-VOUS?" and "OÙ ALLEZ-VOUS?". Below the search bar, there are four icons representing different transport modes: an airplane for "EN AVION", a train for "EN TRAIN", a ferry for "EN FERRY", and a bus for "EN AUTOCAR". Each icon has a corresponding text box with details about the service. The background of the website features a city skyline over water.