



YVES WEISSELBERGER (79)

## SNAPCAR : LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES VTC

Yves Weisselberger est un multirécidiviste de la création d'entreprise, avec des succès qui se nomment Klee, KDS ou SnapCar. Cette dernière se développe en France sur le secteur des VTC, les Véhicules de transport avec chauffeur pour les particuliers et les entreprises : 200 entreprises sont déjà clientes du service, qui revendique 200 chauffeurs à ce jour. SnapCar vient d'ailleurs de lever 2 millions d'euros auprès de *Business Angels* pour accélérer son développement.

**T**UAS COFONDÉ SNAPCAR, qu'est-ce qui t'a poussé à te lancer dans cette aventure ?

J'ai (co)fondé plusieurs entreprises auparavant. En 2012, je venais de quitter la direction de KDS, ma précédente *start-up*, quand mon associé Dave Ashton est venu avec l'idée de la réservation taxi/VTC et, très rapidement, nous avons vu le potentiel d'une telle approche. KDS éditait et distribuait un logiciel de réservation en ligne de voyages d'affaires, en mode SaaS (*Software as a Service*) ; j'ai eu tout le loisir de constater que le taxi n'est pas un sujet convenablement traité par les solutions technologiques existantes. Un gros marché potentiel, une rupture technologique, il n'en faut pas plus pour avoir une énorme envie d'y aller.

LA PRIMAUTÉ DU MODÈLE ÉCONOMIQUE

*SnapCar a lancé une offre 7 places à la rentrée : allez-vous vous lancer dans le transport collectif pour rentabiliser les véhicules ?*

Dans le transport collectif, non, ce n'est pas dans nos intentions. En revanche, nous avons quelques idées un peu créatives en réserve, patience.

« Une vision reste un fantasme individuel si on ne sait pas entraîner d'autres avec soi »

*Et les véhicules électriques ?*

*Verra-t-on un jour des Tesla chez SnapCar ?*

Dès les premiers mois de création de SnapCar, nous sommes allés

essayer les Tesla, qui venaient d'arriver en Europe. Ce sont de fabuleux véhicules, qui nous ont immédiatement donné envie de les intégrer à la flotte, avec un double message de luxe et de protection

### RENTES DE SITUATION

Pourquoi se battre sur la qualité de service quand les clients n'ont pas d'autre choix, pas d'alternative ? Chaque situation de cette nature crée des rentes de situation et rend inévitables des ruptures économiques et technologiques dont profitent les nouveaux entrants. Du coup, acquérir des clients est un jeu d'enfant.



Homepage du site SnapCar.

de l'environnement. Ce qui nous a arrêtés pour l'instant c'est le modèle économique : leur prix est très élevé et rend difficile la fourniture du service SnapCar à un prix compétitif.

## UNE VISION À PARTAGER

### *Quelles sont les qualités premières requises pour lancer une société comme SnapCar ?*

De mon point de vue, il faut trois qualités essentielles, sans pouvoir affirmer si je les réunis ou pas, bien évidemment. D'abord, une vision. Que veut-on accomplir ? C'est le fondement, bien sûr. Ensuite, il faut avoir le charisme pour faire partager sa vision à une équipe. Rien ne peut s'accomplir seul, une vision reste un fantasme individuel si on ne sait pas entraîner d'autres avec soi. Enfin, il faut une capacité d'exécution, et donc de management. Les idées similaires existent souvent à des centaines d'exemplaires, mais une idée n'est pas une *start-up*, et les idées similaires ne sont pas appelées à se développer de la même manière.

*Les VTC ont été rudement attaqués ces derniers mois. Y a-t-il encore un avenir pour ce secteur en France ?*

Bien entendu. Les VTC font désormais partie du paysage économique, et aucune réglementation ne les arrêtera. Non seulement il y a un avenir, mais peu de secteurs connaissent un développement aussi rapide.

## BRISER LES MONOPOLES : UN JEU D'ENFANT

### *Qu'est-ce qui est le plus dur, finalement : acquérir des clients ou vaincre l'immobilisme de certains secteurs économiques ?*

L'immobilisme des acteurs existants est en réalité une opportunité. Si les taxis et les sociétés de taxis avaient été plus flexibles, ils auraient rendu plus difficile notre arrivée sur le marché. Mais les monopoles sont trop « agréables ». Ils

conduisent à la complaisance et aux faux sentiments de sécurité.

### *T'arrive-t-il encore de prendre le taxi ? Les chauffeurs te reconnaissent-ils ?*

Rarement mais ça m'arrive. Les chauffeurs des taxis que j'emprunte ne me reconnaissent pas mais, en revanche, j'en profite toujours pour avoir une conversation sur les VTC. Pris individuellement les chauffeurs de taxi sont souvent bien plus raisonnables et ouverts que collectivement. Ils travaillent de longues heures dans un espace confiné. J'ai de l'empathie et comprends parfaitement l'inquiétude qu'ils peuvent ressentir devant les changements qu'ils subissent.

## DES SEMAINES DE PLUS DE 35 HEURES

### *SnapCar n'est pas ta première création : tu es également président de KDS. Comment*

*arrives-tu à gérer ton emploi du temps entre deux sociétés ?*

Je suis maintenant administrateur de KDS, je ne suis plus président. Je suis resté pendant un temps président, c'est un rôle beaucoup moins opérationnel que la direction générale, et qui prend donc nettement moins de temps. Le gros de mon énergie était déjà consacré à SnapCar. Par ailleurs, j'aime ce que je fais et je travaille plus de 35 heures par semaine ! En revanche, si on peut participer à plusieurs *start-ups*, le rôle demande une telle intensité qu'il paraît difficile d'assumer simultanément plus d'une mission de direction générale.

## UNE DROGUE DURE

### *Comment perçois-tu le rôle d'un entrepreneur en France aujourd'hui ?*

Je pourrais prétendre assurer une mission d'intérêt général. J'espère que c'est un

peu le cas, et de toute façon, il est désormais évident pour tout le monde que le salut viendra de ce qu'on a appelé la « nouvelle économie », et par conséquent des entrepreneurs. Donc bien sûr, j'ai le sentiment d'une véritable contribution au développement du pays. Mais, soyons honnête, ce n'est pas la source initiale de ma motivation, qui est celle de la liberté et de l'accomplissement personnel. Dans les *start-ups*, il n'y a pas de place pour le baratin. La boucle de retour est extrêmement courte. Tu sais si ce que tu fais fonctionne ou non, et ton temps est consacré entièrement à obtenir des résultats. Tu traverses parfois des moments incroyablement frustrants mais, quand ça marche, il y a une impression de contrôler les événements qui agit un peu comme une drogue dure.

### *À quel âge cesse-t-on d'être entrepreneur ?*

Créer une entreprise est une drogue dure pour laquelle il n'y a pas de cure de désintoxication. En revanche il y a probablement un âge – encore lointain pour moi – où il est sans doute plus compliqué d'avoir l'intensité nécessaire. À ce moment-là il ne faut plus diriger les boîtes. Mais pour en créer, il n'y a probablement pas de limite. ■



Une profession inquiète devant les changements en cours.

« Créer une entreprise est une drogue dure pour laquelle il n'y a pas de cure de désintoxication ! »