

WebTimeMedias

16 février 2016

Wever, la start-up niçoise réinvente le covoiturage urbain

Publié le 16 February, 2016 - 13:03 par Jean-Pierre Largillet - Vu 600 fois

Associant les mondes du covoiturage de Blablacar et des bons plans de Groupon, Wever célébrera demain au Stade Allianz Riviera à Nice son déploiement sur l'ensemble des Alpes-Maritimes. La start-up fondée par Thomas Cote ne compte pas en rester là. Elle prépare une levée de fonds avant la fin de l'été et compte implanter ses services partout en France, puis à l'international.



"Ensemble, nous formons le meilleur réseau de transport de tous les temps. Nous créons nos propres règles et construisons notre manière de se déplacer": c'est sur cette idée de base que la start-up Wever, accompagnée par l'incubateur PACA-Est, s'est créée en juillet 2015. C'est ce qui lui a permis aussi auparavant de remporter en mars 2015 le Challenge Jeunes Pousses de Telecom Valley et de séduire les deux accélérateurs azuréens, celui de Vinci à Mandelieu et d'Allianz au grand stade de Nice, qui l'ont pris sous leur giron. Nouvelle étape demain : l'entreprise célébrera son déploiement dans l'ensemble des Alpes-Maritimes mercredi 17 février à 18h00 au Stade Allianz Riviera à Nice en présence de ses partenaires, de ses clients et de ses utilisateurs. Près de 200 personnes sont attendues pour cet événement intitulé #Starter06.

Plus du côté de Groupon que de Blablacar

L'occasion pour Wever de mettre en avant ses particularités. Car si le covoiturage n'est plus aujourd'hui une idée nouvelle, Wever a entrepris de le réinventer. *"Plusieurs aspects sont fondamentaux, explique Thomas Cote, CEO et fondateur. "Nous faisons du covoiturage avec une approche Blablacar. Mais il s'agit de covoiturage urbain et la plateforme est construite comme un réseau social avec un système de récompenses. En quelque sorte, nous*

avons créé un écosystème de covoiturage urbain connecté avec des événements".

Autre point de différenciation : la référence constante aux transports en commun. *"Quand un usager déclare un trajet, il construit une ligne de transport en commun avec une communauté de départ, une arrivée, des "stations" tout au long du parcours et des horaires". Ce qui facilite grandement l'utilisation. Pas besoin de détours pour le "chauffeur", tandis que pour le passager, la géolocalisation lui permet d'aller au point d'arrêt le plus proche.*

Quant au business modèle, il est lui aussi différent. Wever ne prend pas de commission sur les éventuels partages de frais. Mais autour du transport, il relie ses communautés aux organisateurs d'événementiels, aux commerçants, aux offreurs de services. Ils recherchent une mise en relation avec des clients potentiels et ciblés et ce sont eux qui offrent les "récompenses" et les avantages de proximité (bons d'achat dans la grande distribution, cartes de carburant, tickets pour des spectacles, places de parking réservées, etc.). Aussi, pour Thomas Cote, Wever se tient plus du côté de Groupon que de celui de Blablacar.

Déploiement dans les Alpes-Maritimes, puis dans d'autres départements

Après 4 mois de lancement de l'application de covoiturage urbain communautaire, la communauté Wever s'est bien étoffée. Elle compte aujourd'hui plus de 3.000 inscrits. Forte du succès de plusieurs preuves de concepts sur le territoire du 06, Wever présentera demain le déploiement de son service de covoiturage auprès de l'ensemble de ses partenaires comme la Métropole Nice Côte d'Azur, l'OGC Nice, le Parc Naturel Régional des Préalpes d'Azur, VINCI Autoroutes et le groupe Allianz.

Wever va aussi reproduire son système de lignes de covoiturage sur l'ensemble du territoire des Alpes Maritimes. D'autres départements vont bientôt voir arriver ses services : le Var, les Bouches-du-Rhône, la Loire et Atlantique ou encore la Région Parisienne. L'objectif de Wever est désormais de déployer son service sur l'ensemble du territoire national, en priorité auprès de ses cibles principales : la communauté étudiante, les travailleurs quotidiens et les spectateurs d'évènements divers, sportifs en particulier.

D'autre part, Wever décline son service pour les organisations professionnelles, événementielles ou marketing ayant des besoins importants de stationnement, d'accessibilité ou de satisfaction d'exigences en termes de responsabilité sociétale. Autant de nouveaux développements qui font l'objet d'une levée de fonds en préparation dont le montant serait de l'ordre d'1 million d'euros, voire plus. Une levée de fonds qui devrait être bouclée d'ici l'été et qui permettrait à Wever d'envisager également d'aller encore plus loin et de partir à l'international.

<http://www.webtimemedias.com/article/wever-la-start-nicoise-reinvente-le-covoiturage-urbain-20160216-57738>