LADEPECHE.fr

Avec «My SAM», il veut concurrencer l'Américain Uber

Innovation - High Tech

Pierre Rosi lance une application révolutionnaire qui séduit les chauffeurs de VTC./photo DDM Marie-Pierre Volle

Une PME d'Albi lance une application révolutionnaire pour commander des véhicules à la demande. MY SAM se déploie en Occitanie avant le Royaume-Uni et les USA.
Et si le leader mondial des véhicules de transport avec chauffeur (VTC) se faisait concurrencer par une PME albigeoise ? C'est en tout cas ce que s'emploie à faire Pierre Rosi. Ce serial entrepreneur de 36 ans originaire de Béziers a posé ses valises dans le Tarn et vient de lancer une application pour smartphones afin d'offrir un mode de transport urbain et rural dans la région. Après avoir vendu ses sociétés, Pierre Rosi est devenu pendant quelques mois chauffeur de VTC mais a trouvé le système peu intéressant pour les chauffeurs. «Les VTC sont totalement dépendants de la plateforme pour laquelle ils travaillent, des conditions tarifaires…» égrène Pierre Rosi.
D'où l'idée de MY SAM qui permet à chaque chauffeur de se créer son propre fichier clients. En effet, quand le chauffeur trouve un client, il le fait entrer dans le réseau «MY SAM» avec un code client qui le suivra durant toutes les futures courses qu'effectuera ce passager.

50 chauffeurs dans la région

Son chauffeur «parrain» touchera alors une rétrocommission dès que son client voyagera avec un VTC MY SAM. «Un chauffeur qui est bon commercial, au final peut arrêter de rouler et ne vivre qu'avec ses commissions !» assure le jeune chef d'entreprise.
Côté utilisateur, le client peut réserver son chauffeur préféré mais si celui-ci n'est pas disponible la course peut être transféré à un autre chauffeur de confiance ou repart dans la communauté MY SAM. Le client peut aussi mettre un chauffeur en favori ou au contraire le mettre sur une liste noire pour ne plus avoir affaire avec lui si le contact s'est mal passé. Les VTC MY SAM sont disponibles en départ immédiat ou par réservation à l'avance. Animée comme une vraie communauté, MY SAM compte déjà cinquante chauffeurs et 150 clients. Toutes les décisions de tarification sont votées par les chauffeurs par région. La plateforme prélève une commission de 10 % sur chaque course «contre 20 à 35 % chez nos concurrents» glisse Pierre Rosi. La commission tombe à 5 % si le chauffeur transporte un client qu'il a lui même parrainé. Testé depuis le 1er août, le service est déployé dans le Tarn puis Toulouse «sans oublier les zones rurales». Après un investissement de 600 000 €, MY SAM veut lever 5 à 10 M€ et se déployer au Royaume-Uni et aux USA.

Une application conçue par un Toulousain

Derrière l'application pour smartphones développée pour MY SAM, se cache une PME toulousaine : App Stud. Le studio de conception d'applications fondé par Sébastien Seblin a déjà mis au point l'application de l'aéroport de Toulouse-Blagnac qui a été téléchargée plus de 10 000 fois (sur Android). Il aura fallu vingt mois de conception, validation et de tests pour finaliser celle de MY SAM.

Source : La dépêche du Midi – édition Tarn