

Karhoo, place de marché B2B pour la mobilité, accroît son leadership en nombre de connexions avec des plateformes de dispatch pour taxis et VTC

Le marché de la mobilité n'en est qu'au début de sa digitalisation, parfaitement illustrée par le développement du catalyseur technologique Karhoo, financé par le Groupe Renault.

Karhoo est un agrégateur de solutions de mobilité ; sa plateforme met en relation les flottes de taxis et VTC dans le monde entier avec les clients de grandes enseignes.

Si le nombre de courses taxi/VTC achetées à travers sa plateforme a, en toute logique, fortement diminué durant la pandémie COVID, Karhoo a profité de cette baisse d'activité pour investir dans le développement de sa couverture internationale et l'intégration technique de partenaires de dispatch, système utilisé par les sociétés de taxis et de VTC pour gérer les véhicules et les courses clients. Elle annonce aussi le lancement d'un Livret Blanc destiné aux taxis et aux VTC.

Rien que sur le mois de mars 2021, nous avons réalisé 25 nouvelles intégrations, ouvrant la place de marché à des centaines de flottes de taxi/VTC qui peuvent ainsi distribuer leurs offres aux millions de passagers potentiels lorsque les voyages d'agrément et d'affaires reprendront.

Boris Pilichowski et Nicolas Andine, dirigeants Karhoo

KARHOO
The open mobility exchange

Une offre de service qui valorise les flottes nationales et locales en permettant leur “connexion digitale”

Via sa plateforme d'intermédiation mondiale, Karhoo valorise l'offre des professionnels déjà en exercice auprès de clients du monde entier. N'importe quel organisme peut intégrer un service de réservation et de commande de taxi / VTC dans son environnement numérique tout en gardant sa marque propre et ses utilisateurs sur sa plateforme.

Les flottes nationales et locales peuvent ainsi être visibles auprès de clients qu'elles ne toucheraient pas autrement. Et elles reçoivent l'intégralité du prix de la course attendu, le coût de la mise en relation via Karhoo étant financé par le client.



Karhoo en quelques chiffres-clés

- 1500 villes dans le monde réparties dans 125 pays ;
- 130 villes en France ;
- 3 000 flottes font confiance à Karhoo, cumulant 2 millions de véhicules.

Un Livre Blanc pour tout savoir sur l'intérêt d'une plateforme d'intermédiation

Karhoo a édité un Livret Blanc à destination des flottes de taxi/VTC. Il est destiné à expliciter les bénéfices des plateformes d'intermédiation dans le secteur de la mobilité, à l'instar de ce qui se passe dans les secteurs touristique (distribution globale) et e-marchand (distribution multi-canal). Il présente l'intérêt d'unifier l'environnement technologique fragmenté de l'industrie des taxis et des VTC et les stratégies digitales permises par le modèle.

Ce modèle innovant est particulièrement attractif pour les petites et moyennes flottes car il leur fournit les moyens techniques et marketing habituellement réservés aux grands opérateurs de flotte et aux agrégateurs (Uber, Bold...).

Le Livre Blanc, en anglais, est téléchargeable gratuitement depuis l'adresse suivante : <https://www.karhoo.com/whitepaper-gds-mobility/>.

KARHOO



**Global Distribution Systems
for the Taxi/PHV Industry.**

March 2021

Un exemple de collaboration réussie : Karhoo et la SNCF

Partenaire de confiance de la SNCF depuis deux ans pour le service “Mon Chauffeur”, Karhoo propose des transferts vers les gares TGV sur le portail Oui.sncf. La plateforme est aussi utilisée pour l’Assistant Personnel de Mobilité.

La SNCF peut ainsi faire bénéficier ses clients de commandes de taxi fluidifiées et ce pour un départ immédiat ou pour un départ programmé jusqu’à 12 mois à l’avance.

Le service génère déjà **plusieurs centaines de commandes quotidiennes**.

En parallèle, Karhoo permet à la SNCF de compléter son offre de mobilité avec une solution dédiée aux “premier et dernier kilomètres”. Elle peut présenter ce service sous sa propre marque ce qui permet d’améliorer l’expérience de leurs clients voyageant à travers la France.



Karhoo nous permet de proposer la mobilité des premiers et derniers kilomètres à nos clients utilisant le portail de réservation de train, et la course immédiate pour nos utilisateurs de l’Assistant SNCF sur mobile.

La plateforme Karhoo Mobility Exchange combinée à la réactivité et l’expertise des équipes nos ont permis de lancer nos services de mobilité bien plus rapidement que si nous avions dû signer des accords commerciaux et réaliser des intégrations techniques avec toutes les flottes individuellement.

Damien Wattez, Chef de produit Nouvelles Mobilités et MaaS - SNCF

[L’assistance SNCF](#)

Une multiplication des partenariats

Karhoo connecte des centaines d’entreprises cumulant des millions de clients, avec des milliers de flottes cumulant des millions de chauffeurs à travers le monde.

La plateforme travaille déjà avec la SNCF, Thalys, Renfe (Espagne), Trainline (Royaume-Uni) et Booking.com pour leur permettre de proposer à leurs clients une offre de mobilité du premier et du dernier kilomètres.

Elle a aussi convaincu de nouveaux partenaires tels que Trip.com / Ctrip (300 millions de membres), Fareportal (comparateur américain), Mobee Travel (réservation de vacances dédiée aux personnes ayant des besoins spécifiques d’accessibilité) et Lyko (mobilité multimodale pour les transferts aéroportuaires).



Pour aller plus loin, Karhoo développe l'offre de mobilité disponible sur sa plateforme en continuant d'intégrer de nouvelles flottes locales et nationales. Ce faisant, Karhoo porte aussi une attention particulière à l'accessibilité de son service aux PMR ainsi qu'au verdissement des flottes afin de répondre à l'ensemble des attentes des voyageurs.

A propos de Boris Pilichowski et Nicolas Andine, les dirigeants

Boris Pilichowski et Nicolas Andine ont construit Karhoo sur les bases d'une application mobile de comparaison d'offres de taxi et VTC du même nom qui n'a pas réussi à trouver sa place sur le marché grand public.

Avec une vision claire d'un positionnement sur le marché de l'intermédiation business to business pour la mobilité, Boris et Nicolas ont relancé la société en janvier 2017 en association avec le Groupe Renault.

Leader en terme de nombre de plateformes de dispatch connectées, Karhoo propose désormais un modèle unique :

- business to business uniquement : la marque Karhoo n'est jamais connue des passagers, seule les marques partenaires (demande et offre) sont mises en avant ;
- gestion des courses de taxi/VTC de bout en bout depuis la commande jusqu'à la rétribution des partenaires (paiement de la course et des commissions) en passant par le suivi de la course sur carte en temps réel ;
- solutions standards sur étagère ou d'intégrations personnalisables via API et SDK.



Aujourd'hui, Boris Pilichowski et Nicolas Andine ambitionnent de faire de Karhoo le **premier acteur de la distribution B2B de la mobilité** au cours des prochaines années.

Ce développement va passer par 3 axes : la connexion des marques partenaires pour créer la demande ; la connexion des flottes partenaires pour avoir l'offre satisfaisant la demande ; la création de produits qui simplifient et optimisent les transactions entre partenaires de la place de marché numérique.

Avec, toujours, le respect des valeurs fortes qui découlent de son modèle économique et qui guident l'action de l'entreprise :

La transparence : La mobilité, et le MaaS, est un marché finalement assez opaque. Le consommateur ne sait pas toujours s'il paye le prix juste, les tarifications algorithmiques ajoutent à cette opacité. Karhoo souhaite montrer toute l'information pertinente, au consommateur comme à ses partenaires, pour créer de la confiance autour de sa marque et de ses services.

L'entrepreneuriat : Karhoo connecte des entrepreneurs avec une demande mondiale. L'entreprise accompagne les flottes et crée une relation de confiance avec elle. Cela se traduit concrètement par l'accompagnement à la digitalisation et l'intégration des flottes à la plateforme globale de mobilité de Karhoo.

La responsabilité : La responsabilité est une valeur d'ordre moral chez Karhoo, l'entreprise est mue par l'objectif de créer un cercle vertueux grâce à ses activités. C'est notamment pour cette raison que Karhoo privilégie l'intégration de flottes locales déjà existantes. L'entreprise s'efforce aussi de respecter les réglementations de manière scrupuleuse et travaille principalement avec des flottes professionnelles.

Pour en savoir plus

Site web : <https://www.karhoo.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/karhoo>

Contact presse

Thomas Schmidt

Email : thomas.schmidt@karhoo.com

Téléphone : 0044 748 191 2744