

L'histoire de Turtle, le Uber du vélo avec chauffeur, racontée par son fondateur

Turtle propose de se déplacer dans Paris, à vélo, mais sans pédaler, grâce à un chauffeur. La startup comptabilise plus de 46 000 kilomètres parcourus au cours de ces 7 derniers mois.

Temps de lecture : minute

24 août 2023

Un service de vélo à la demande avec chauffeur, baptisé "Turtle", a été officiellement lancé dans la capitale en octobre 2022. Malgré les fluctuations saisonnières, ce nouvel acteur connaît un succès indéniable en répondant à une demande réelle. Les chiffres de son développement ne cessent de progresser mois après mois, et la fidélisation de la clientèle témoigne du fait que les Parisiens sont en quête d'innovation pour faciliter leurs déplacements en milieu urbain.

"Uberiser le tuktuk"

Robin Bourraindeloup et Aymard De Ravignan avaient déjà travaillé dans la même société. Passionnés d'entrepreneuriat, ils veulent se lancer à deux. Ils partent d'un constat simple : "*C'est l'enfer de circuler dans Paris avec les bouchons, c'est compliqué de trouver un VTC pour faire un petit trajet, le vélo est déjà en pleine croissance... On avait plaisanté tous les deux sur l'idée d'uberiser le tuktuk*", explique Robin Bourraindeloup.

Ils partent alors sur un fonctionnement de type Uber, avec une application. Ils se font accompagner au lancement, notamment pour concevoir le vélo à trois roues. Ne trouvant pas satisfaction chez les

fournisseurs Français, ils optent pour un fournisseur allemand. *"On travaille conjointement avec le fabricant, on a fait ajouter des suspensions, un pare-brise pour l'avant du vélo. Pour cet hiver on a développé protections météo intégrales."* Il s'agit d'optimiser le confort pour répondre à la demande, qui a diverses motivations : *"la mobilité douce répond à une typologie de personne. La question est qu'aujourd'hui, il y a des gens qui ne veulent pas faire de vélo, parce qu'ils ont peur par exemple, et des gens qui ne peuvent pas faire du vélo, comme les seniors ou quelqu'un qui aurait un bras dans le plâtre."* Mais le transport de personne n'est pas la seule rentrée d'argent de Turtle.

Multiplier les activités

Le cofondateur est clair, il était impossible d'être rentable avec une unique activité de vélo-taxi. En plus de ce service, ils décident d'intégrer trois autres activités. *"On s'est penché sur l'activité touristique, avec des parcours prédéfinis ou personnalisés, avec des audioguides, c'est une expérience privée de tourisme."* Une activité qu'ils déclinent également lors d'événement, avec la *"privatisation des vélos pour déplacer des visiteurs, des invités d'entreprises ou de festivals"*. Et enfin, ils vendent l'espace publicitaire, à l'arrière du vélo.

En multipliant les activités, les deux cofondateurs n'ont pas le choix que de choisir un modèle salarial pour leurs chauffeurs, qui prennent une place incontournable dans le projet. *"Il y a un vrai engagement de nos chauffeurs pour la marque, toutes ces personnes vont grandir avec nous, ça fait partie de notre fonctionnement."* Le cofondateur souligne l'importance de la stratégie RH : avec une sélection minutieuse, des formations indispensables, pour un service de qualité.

Avec seulement cinq vélos en octobre 2022, la startup fonctionne cet été avec vingt vélos. Un chiffre qui doit s'élever à cent pour les JO 2024. *"On va lancer une recherche de fonds à la fin de l'année, pour financer ce*

développement", explique Robin Bourraindeloup.



À lire aussi

Face aux vélos en libre-service, Motto mise sur la location au mois

Article écrit par Charlotte Rabatel