

TAKO, une app pour commander un taxi sans frais supplémentaires

Suite à vos votes, Tako a été élue application de la semaine. Son principe ? Mettre en relation usagers et chauffeurs de taxis à Paris, sans frais d'approche.

Temps de lecture : minute

23 octobre 2018

Avec une flotte de plusieurs milliers de taxis, TAKO est une application mobile qui met à disposition de ses utilisateurs des chauffeurs professionnels, formés à Paris. Fonctionnant avec tous les taxis, indépendants ou affiliés (Alpha Taxis, G7), TAKO se vante de proposer des tarifs en moyenne plus avantageux que ceux des VTC, notamment pendant les fortes demandes aux heures de pointe. Comme pour un taxi pris dans la rue, aucun frais d'approche n'est facturé au passager lors de la commande.

Amis depuis plus de 20 ans, Arnaud Choukroun et Benjamin Nabet se sont lancés dans l'entrepreneuriat il y a un peu plus de 3 ans. Respectivement diplômé d'un MBA trading à l'ESLSCA Business school et Docteur en pharmacie, ils travaillent actuellement à 100% sur TAKO en tant que président et directeur général.



Proposant initialement un autre service (partage de trajets taxi sur les gares et les aéroports), Tako a été invité à participer au lancement de

Le.Taxi, un agrégateur national Open Data pour les taxis. C'est de cette opportunité qu'est né TAKO, après un pivot qui lui a permis de se positionner sur un service plus grand public. "Notre vision en faisant ce pivot était de combler le trou d'offre qui existait : le client pouvait se déplacer avec un VTC ou essayer de trouver un taxi dans la rue", explique Benjamin Nabet, cofondateur de TAKO.

Comme ses concurrents les VTC, TAKO prélève une commission au chauffeur sur les courses, que l'utilisateur peut régler en espèces, par carte bleue ou paiement mobile. Mais la startup doit aussi composer avec des concurrents moins traditionnels que sont les nouveaux acteurs de la mobilité comme les trottinettes électriques, le vélo partagé... Pour cela, et pour se donner toutes les chances de réussir son lancement, TAKO lève actuellement 750 000 euros.

Article écrit par Maëlle Lafond