

Skipr, fer de lance de D'Ieteren pour le budget mobilité

Le planificateur de trajet multimodal de D'Ieteren Auto s'attaque au marché B2B lié au budget mobilité.

BENJAMIN EVERAERT

Dans Lab Box, son incubateur de start-ups, D'Ieteren Auto commence à avoir un panel de services de mobilité très complet. Le dernier en date a dans le viseur les entreprises et leurs budgets de mobilité et assimilés. L'Echo apprend ainsi que Lab Box lance un service dédié aux entreprises qui permet de planifier entièrement ses trajets, d'acheter ses tickets de transport et d'être un point central de facturation. Un produit sur mesure pour les différents plans de mobilité en entreprise et qui colle très bien au budget mobilité. Le service se base sur le planificateur de trajets existant Skipr (ex Pikaway), qui permet déjà de planifier ses trajets multimodaux d'un point A à un point B avec différentes offres de mobilité. Avec son offre B2B, Skipr va beaucoup plus loin. «Alors que nous n'avons même pas fait de prospection, plusieurs entreprises sont venues de leur propre initiative. Ils cherchaient une manière simplifiée d'offrir le budget mobilité à leurs employés», dit Mathieu de Lophem, le patron de Skipr et l'ancien manager Benelux de Deliveroo.

Facturation unique

Le budget mobilité, qui permet aux employés d'opter pour une voiture moins chère et d'utiliser le budget restant dans d'autres formes de mobilité, peut en effet s'avérer un

casse-tête à mettre en œuvre au sein des entreprises sans l'aide de tiers. Skipr pense être le partenaire idéal.

D'abord, dans le volet paiement, Skipr promet une facturation unique de tous les types de trajet pour les entreprises. Un gain de temps hyper efficace pour les employés et les employeurs, car ce type d'application sonne le glas pour les notes de frais classiques et leur paperasserie sans fin. Des services de paiement de ce type existent déjà, comme Modalizy (Octa+) ou XXimo (Sodexo), qui ont des cartes de paiement dédiées pour le budget mobilité avec également une facturation unique et des services à la carte. L'employeur pouvant décider en détail le type de services qu'il permet à ses employés d'utiliser avec ce type de carte.

Mais Skipr estime avoir un avantage compétitif, car la jeune société amène aussi le côté très pratique de l'application multi-services de mobilité qui permet de s'orienter et de choisir les meilleurs services de mobilité en fonction de son trajet et ce, en plus des paiements. Ce volet 'recherche d'organisation de trajet' existe dans d'autres applications comme Jeasy (ex Joyn Joyn). Skipr propose aussi divers tickets directement dans son application, à l'instar d'un Olympus Mobility.

Un gros travail d'intégration et de négociation avec les différents fournisseurs de mobilité est à l'œuvre pour qu'un maximum de services puissent être directement utilisés depuis Skipr.

Skipr a été officiellement lancé pour les particuliers en juin et a déjà été téléchargé 30.000 fois. Actuellement, la start-up bruxelloise propose déjà les opérateurs suivants: SNCB, Stib, De Lijn, Poppy, Uber, Circ, Jump, Villo, Velo et Mobit. Certains, comme Poppy (un service qui appartient également au groupe D'Ieteren), sont directement utilisables dans l'application. D'autres renvoient vers l'application de la société comme les Jump d'Uber. Skipr a déjà signé avec Bain

& Company ainsi qu'avec Accenture dans le cadre de projets pilotes.

Monétisation

Pour gagner de l'argent avec ses services, Skipr table sur deux approches. Quand le service amène des clients particuliers à des sociétés tierces, l'idée est de recevoir une commission, ce qui fonctionne déjà avec certains partenaires mais pas encore avec d'autres, comme Jump, d'Uber.

Dans le B2B, le service va fonctionner par abonnement. Quand les paiements ne sont pas possibles directement dans l'application Skipr, la société va proposer une carte de paiement, à l'instar de ce que font des Modalizy ou Xximo.

La récupération de TVA, c'est une des grosses promesses de ces services de paiement pour la mobilité en entreprise. Impossible en effet de le faire avec des notes de frais classiques. Des sociétés comme Modalizy et autres en ont déjà fait leur spécialité. «C'est un point important. La TVA est récupérable quand on est revendeur des tickets, par exemple de la SNCB. On est en train de parler avec les opérateurs et l'administration fiscale pour généraliser le service», répond Mathieu de Lophem.

L'entrepreneur trouve d'ailleurs cela très important qu'en fonction du type de trajet, l'utilisateur de Skipr puisse choisir si le budget est dans le cadre du budget mobilité ou d'une note de frais. Car le B2B a vocation à permettre l'expansion du service auprès des clients privés aussi. «C'est génial de voir la Belgique sortir en premier avec ce type de législation de budget mobilité. D'autres pays s'en inspirent d'ailleurs. Il faudrait maintenant des systèmes qui permettraient de rendre toute la mobilité alternative fiscalement attrayante en entreprise», ajoute Mathieu de Lophem. Sa start-up est en tout cas peut-être celle du grand pas pour Lab Box, car Skipr pourrait être la première société de l'incubateur à se lancer à l'étranger.

30.000

Avant même de se lancer dans le B2B, Skipr a déjà été téléchargée 30.000 fois.



L'Echo 12/09/2019, bladzijden 4 & 5

All rights reserved. Gebruik and reproductie enkel mits toelating van de uitgever via L'Echo

