

Benjamin Cardoso - Le Cab : "Nous avons seulement deux mois pour nous mettre en conformité avec la loi"



Lorsqu'il lance sa start-up en 2012 Benjamin Cardoso, fondateur de Le Cab, service de VTC concurrent français du géant Uber, sait qu'il s'attaque à un marché en plein développement. Il est pourtant loin de s'imaginer l'impact que peut avoir l'évolution de la réglementation.

Avec Benjamin
Cardoso

Nous avons commencé dans un secteur où la réglementation a évolué de manière radicale. Au départ, pour devenir chauffeur, les seules obligations étaient d'avoir un casier judiciaire vierge, un niveau baccalauréat ainsi que trois ans de permis. Puis la loi s'est endurcie le 1 novembre 2013 et a exigé 250 heures de formation (3 mois temps plein) : pour 3000 candidatures en Ile-de-France, la capacité de formation n'était que de 400 places. Cette restriction, face à une demande en chauffeurs croissante, a été notre vraie difficulté en tant que start-up.

Mais nous avons réussi à la transformer en une force : nous avons réagi en créant notre propre école ! Le Cab Academy est une école qui forme pendant trois mois les chauffeurs. Il s'agit là d'une logique complètement nouvelle, qui nous a conduit à repenser totalement notre business model. Aujourd'hui nous formons 1 000 étudiants-chauffeurs, soit deux fois et demi ce que l'ensemble de l'Ile-de-France faisait avant. Nous répondons ainsi à une vraie demande à travers un service qui, au départ, n'était pas dans notre champs d'activité.

"Seulement deux mois pour nous mettre en conformité avec la loi"

Pour autant, tout ne s'est pas fait sans difficultés. Nous avons seulement deux mois pour nous mettre en conformité avec la loi et former nos chauffeurs. Or, pour créer une telle école, les contraintes administratives sont assez lourdes : six mois pour constituer un dossier de demande d'agrément avec liste des professeurs et du programme qui sera délivré aux étudiants, puis trois mois avant d'avoir la réponse du préfet. Avec un timing si serré, je peux vous assurer que le stress était très présent !

Mais face à ces barrières à l'entrée que nous avons su surmonter, nous sommes désormais la seule entreprise VTC à avoir notre école : à partir de maintenant, 80% des futurs chauffeurs de VTC seront formés par [Le Cab](#). Nous avons ainsi la garantie de récupérer les meilleurs chauffeurs, et d'assurer notre croissance plus facilement que nos concurrents.

"Si la réaction n'est pas immédiate, c'est l'existence même de l'entreprise qui est en jeu"

Cette réorientation vers un nouvel axe de développement s'est aussi transformé en atout qualitatif dans la mesure où les chauffeurs qui sortent de notre école bénéficient d'un niveau bien supérieur au niveau de ceux qui exerçaient à l'époque où les conditions étaient quasi-inexistantes, et peuvent donc offrir au client une amélioration considérable du service perçu : connaissance de Paris, savoir vivre, conduite éco-friendly...

La contrainte réglementaire nous a de fait amenés à développer cette école, et désormais celle-ci représente notre atout principal face aux entreprises qui opèrent sur le même marché que nous. Je conseillerais donc aux jeunes entrepreneurs de faire preuve de la plus grande clairvoyance possible pour savoir anticiper les moindres évolutions qui peuvent toucher leur secteur, et ne pas avoir peur de repenser complètement leur business model. Si la réaction n'est pas immédiate, c'est l'existence même de l'entreprise qui est en jeu.

[RETOUR AU DOSSIER DE LA SÉRIE]