



Communiqué de presse -

Clermont-Ferrand, le 24 octobre 2017

MyBus: Les transports en commun plus faciles!

Rappelez-nous la position de MyBus sur le marché des transports en commun ?

MyBus est une application mobile qui facilite l'usage des transports en commun en proposant les fonctionnalités suivantes : **m-Ticketing**, guide horaire, calcul d'itinéraire et temps réel. Gratuite et simple d'utilisation, MyBus se démarque depuis fin 2016 grâce à l'exploitation de la technologie QR Code qui permet le compostage des titres de transport 100% depuis son mobile.

Pourquoi MyBus va disrupter le marché des application transports pour smart cities ? Nous sommes le 1er acteur à inverser entièrement la technologie du m-ticketing : aucun matériel dans les véhicules, donc pas d'investissement initial.

Nous avons juste besoin de coller des QR Code sur les véhicules. Un QR Code, ça ne tombe pas en panne, la batterie d'un QR Code ne se décharge pas parce qu'il n'en a pas. Cela signifie qu'il n'y a pas non plus de budget de maintenance.

MyBus est une solution qui plait énormément aux opérateurs de transports car la solution est gratuite et très rapide à mettre en oeuvre.

Pourquoi MyBus est récompensé aux Innovation Awards 2018 ?

Nous avons rencontré plusieurs milliers d'utilisateurs de transports urbains ces derniers mois. Qu'ont en commun ces usagers ?

- \rightarrow IIs ne savent souvent pas où et comment acheter facilement leurs titres de transports (tickets ou abonnements).
- \rightarrow IIs aimeraient pouvoir savoir où se trouvent leurs amis dans les transports pour les rejoindre dans le bon véhicule.

Nous lançons donc 2 fonctionnalités inédites :

Paiement à l'usage : L'usager prend les transports autant qu'il le souhaite et en fin de mois, il est facturé de la solution la plus intéressante pour lui.

Informations temps réel : Tout le potentiel de la communauté des utilisateurs MyBus au service de l'information voyageurs.

→ Ces 2 fonctions inédites sont les raisons pour lesquelles nous sommes "Honoree" à ces Innovation Awards.





Questions aux co-fondateurs Frédéric PACOTTE & Franck RAYNAUD

Pourquoi avoir créé MyBus ?

Nous ne pouvons plus douter que notre smartphone sera à court/moyen terme notre sésame pour un grand nombre de biens et de services. Les transports n'échappent pas à cette règle. Nous le voyons quotidiennement dans le domaine de l'aérien et du ferroviaire. C'est encore très embryonnaire dans le domaine des transports publics urbains.

Il existe des solutions abouties technologiquement : NFC, Beacon, Lecteur de QR Code, paiement par SMS. Pourquoi ne peut-on toujours pas voyager dans les transports publics avec son smartphone dans la plupart des villes françaises, qu'il s'agisse du Puy-en-Velay ou même Lyon ou Paris. C'est à la fois une question d'investissement initial et d'interopérabilité des systèmes de billettique.

Pourquoi MyBus est innovant?

MyBus va disrupter le marché des smart cities mobility app. Pourquoi ? Parce que nous sommes le 1er acteur à inverser entièrement la technologie du m-ticketing : zéro matériel dans les véhicules, donc pas d'investissement initial lourd. Nous avons juste besoin de coller des QR Code sur les véhicules. Un QR Code, ça ne tombe pas en panne, la batterie d'un QR Code ne se décharge pas parce qu'il n'en a pas. Cela signifie qu'il n'y a pas non plus de budget de maintenance.

Où en êtes-vous dans votre déploiement ?

Notre application MyBus regroupe à la fois la partie guide horaire (information voyageur) et la partie m-ticket. Notre application est déployée dans une cinquantaine de villes en France. Nous avons signé nos 1ers contrats cet été, 7 aujourd'hui, 10 d'ici la fin de l'année. Notre modèle économique repose sur un commissionnement sur les ventes de titres de transports. Nous nous positionnons comme un dépositaire (donc pas de surcoût direct ou indirect pour les usagers). Notre objectif est d'être le 1er acteur indépendant du m-Ticketing en France.

Vous envisagez de déployer MyBus à l'étranger ?

Le savoir-faire français en matière de transports publics est internationalement connu. Même si notre aventure startup commence tout juste, nous sommes convaincus que nous devons d'ores et déjà penser à notre internationalisation. Le marché va vite et il ne va pas nous attendre. Nous sommes donc présents aujourd'hui à Montréal pour la 2ème fois parce que nous pensons qu'il s'agit d'une formidable porte d'entrée vers le marché nord américain. Nous recherchons donc des réseaux de transport, même d'agglomérations de taille intermédiaire, pour faire de 1ère expérimentation.