



**Téo, le taxi réinventé.
Imaginé et créé avec les clients.**

Les origines



La bougie d'allumage



L'annonce à « Je Vois MTL »



Novembre 2014

Le contexte



Un déséquilibre offre-demande



1 taxi pour
417 habitants



1 taxi pour
800 à 1000 habitants



1 taxi pour
1600 habitants

19

Cie de
taxis

4 436

permis de
taxi
régulier

11 000

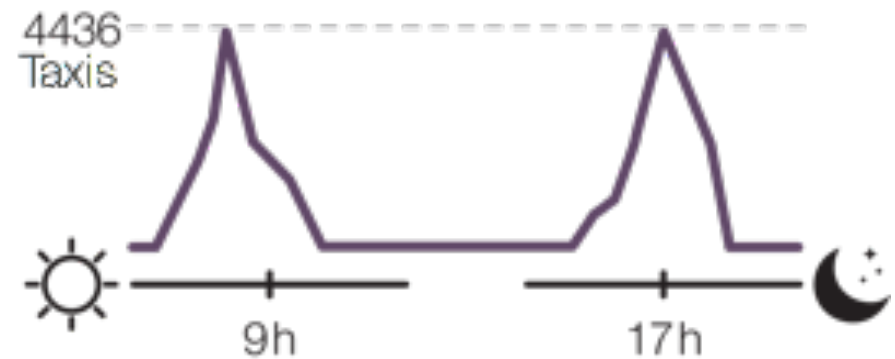
chauffeurs

Environ 30 %
propriétaires
chauffeurs

Une offre mal allouée

L'offre est fixe mais la demande varie :

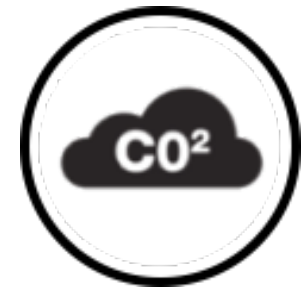
- Sous-utilisation de la capacité
- Beaucoup de temps morts



L'industrie est menacée

Dépendance aux énergies fossiles :

- Un taxi pollue 5x à 6x plus
- L'industrie produit 100 000 tonnes de GES par année
- Les coûts d'essence grugent les profits



Retards technologiques :

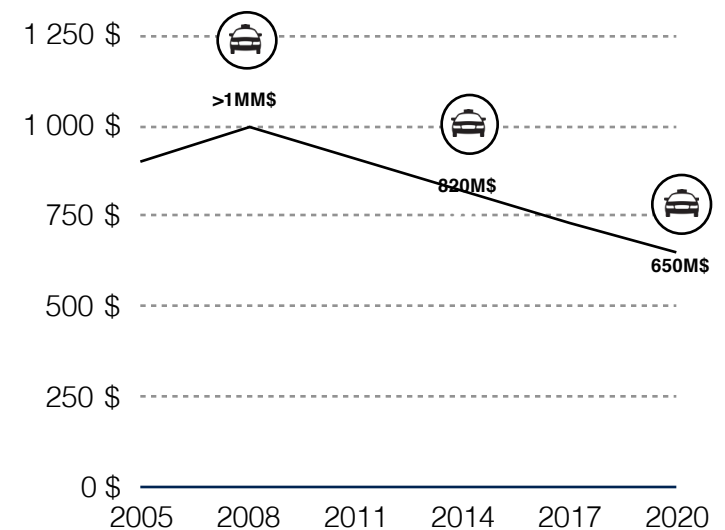
- Infrastructures vieillissantes
- Enjeux de sécurité
- Pas de technologies pour optimiser l'allocation



La valeur patrimoniale est en danger

L'industrie n'a pas les moyens de réinvestir dans ses infrastructures :

- Précarité
- Manque de profitabilité
- Fuite de capitaux : ponction par joueurs technologiques



Des conditions précaires pour les chauffeurs

Conditions de métier difficiles

- 70 000 km parcourus / année
- 12 à 16 h/jour, 6 jours/semaine
- 15 à 20 courses par jour $\approx$ 200km/j (220km/jour permis aéroport)

Des recettes insuffisantes

- Revenus quotidiens avant dépenses de 175-200 \$,
→ équivalent à $\approx$ 8 \$/heure après dépenses

Un constat clair

Le constat est clair :

- Problèmes d'offre et de demande
- Conditions de métier difficiles

La situation va empirer :

- Les acteurs de l'industrie n'ont pas les moyens d'investir dans les infrastructures
- Le marché est d'avantage perturbé par l'arrivée de nouveaux joueurs
- L'ARQ va fiscaliser à court terme les taximètres et éliminer l'évasion fiscale

Objectifs initiaux



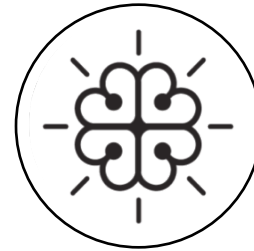
Utiliser les VE
pour améliorer
l'empreinte
écologique et la
profitabilité de
l'industrie



Utiliser les
technologies
pour améliorer
le service



Mutualiser les
infrastructures
pour améliorer le
profil socio-
économique



Créer une
image
de marque
pour
Montréal

Les premiers pas

Automne 2014 à 2015



Un processus collaboratif

Une approche qui met le client au centre du développement de produit dès le départ de l'idéation du projet.



Chauffeurs

Propriétaires

Usagers du taxi

Un processus collaboratif

**Une approche qui vise à réduire le
risque d'investissement tout au long
du processus.**

Processus « Lean Startup »

- Cycles de développement et de validation rapides (la mutuelle)
- Séquences de Minimum Viable Product (MVP), où tout n'est pas parfait
- Processus orienté-action
- Récolte du feedback immédiat des clients

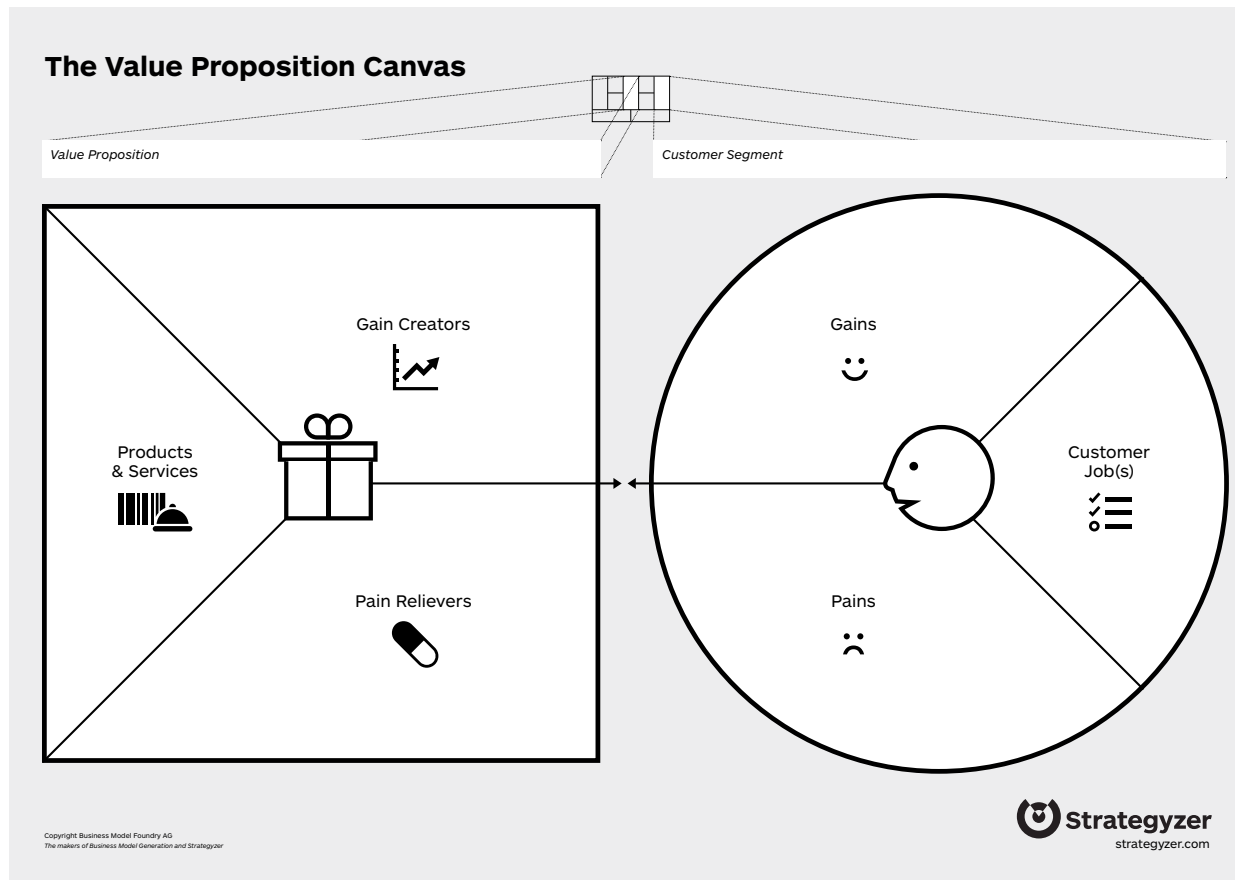
L'exploration



L'exploration



Le design initial



La validation



La validation



La formation initiale de Taxelco



Alexandre Taillefer
Chairman



Marc Petit
CEO, Board Member



Dominic Bécotte
Partners, Board Member



Patrick Gagne
Products & Platform



Jeff Desruisseaux
Taxi Services



Thierry St Cyr
Operations &
Governmental Relations



Frederick Angers
Finances &
Administration



Charles Martin
Technology



Francis Harvey
Corporate Sales & Legal



Jean Vachon
Marketing & PR



Sebastien Paccioni
UX & Design



Lucie Marcoux
HR & Culture

Le lancement de Téo

Septembre 2015



Chez Téo le 1^{er} octobre 2015



Chez Téo en octobre 2015



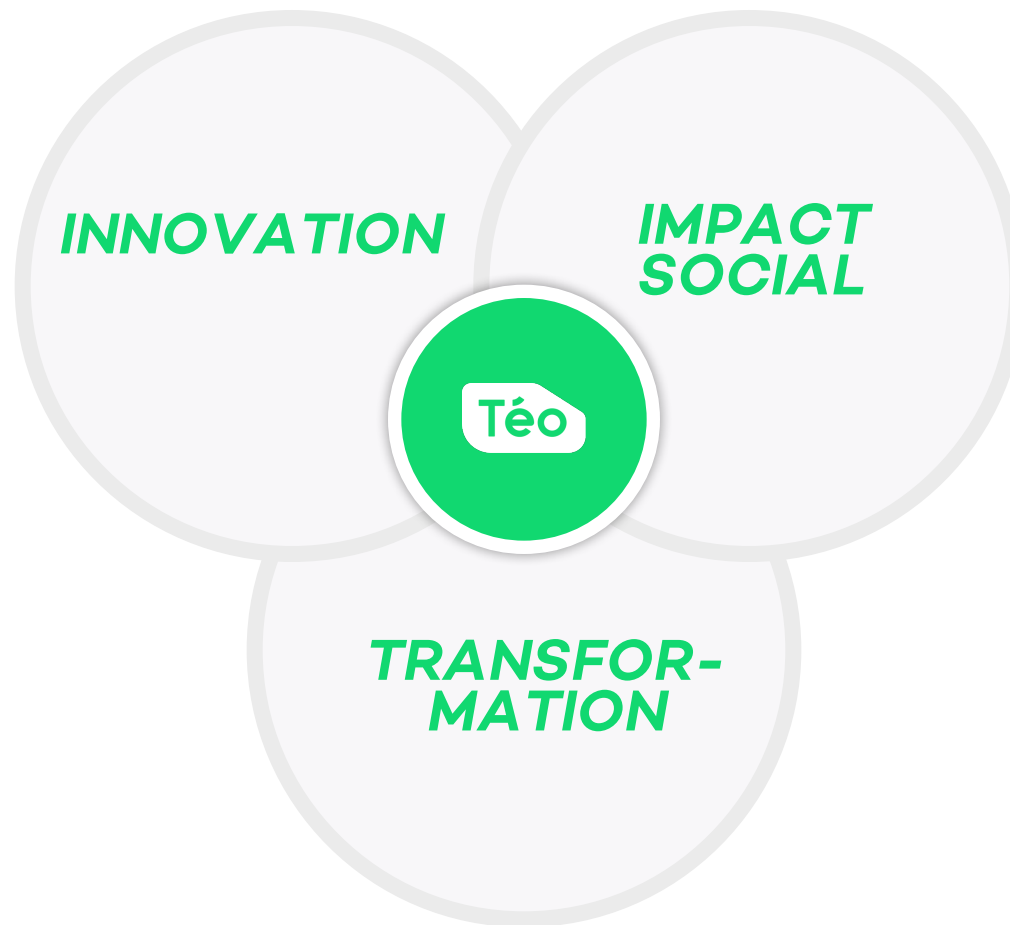
Chez Téo le 18 novembre 2015



Le modèle Téo



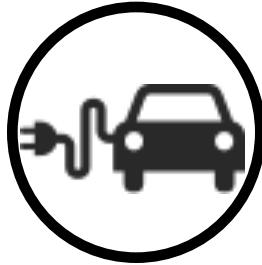
Le modèle Téo en 3 volets



Le volet innovation



Utilisation des
technologies
pour optimiser

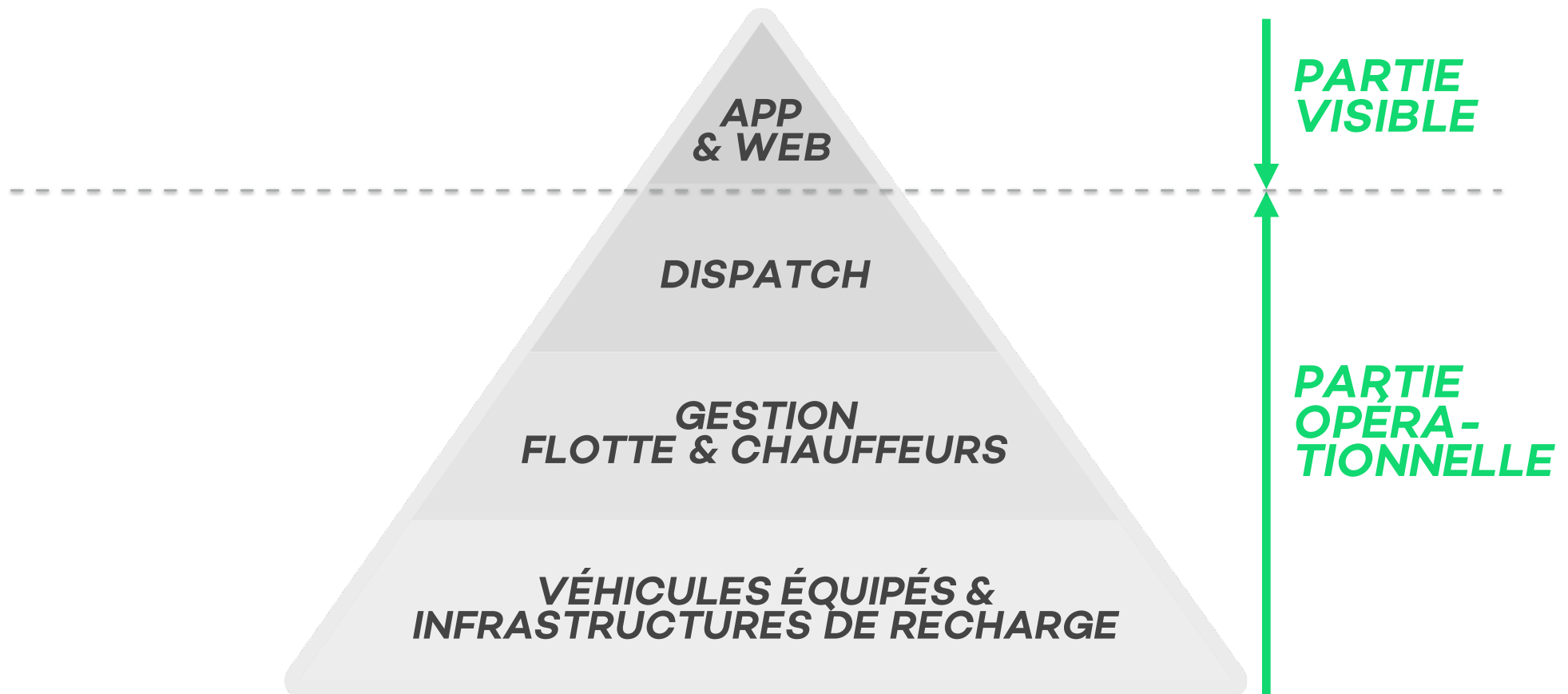


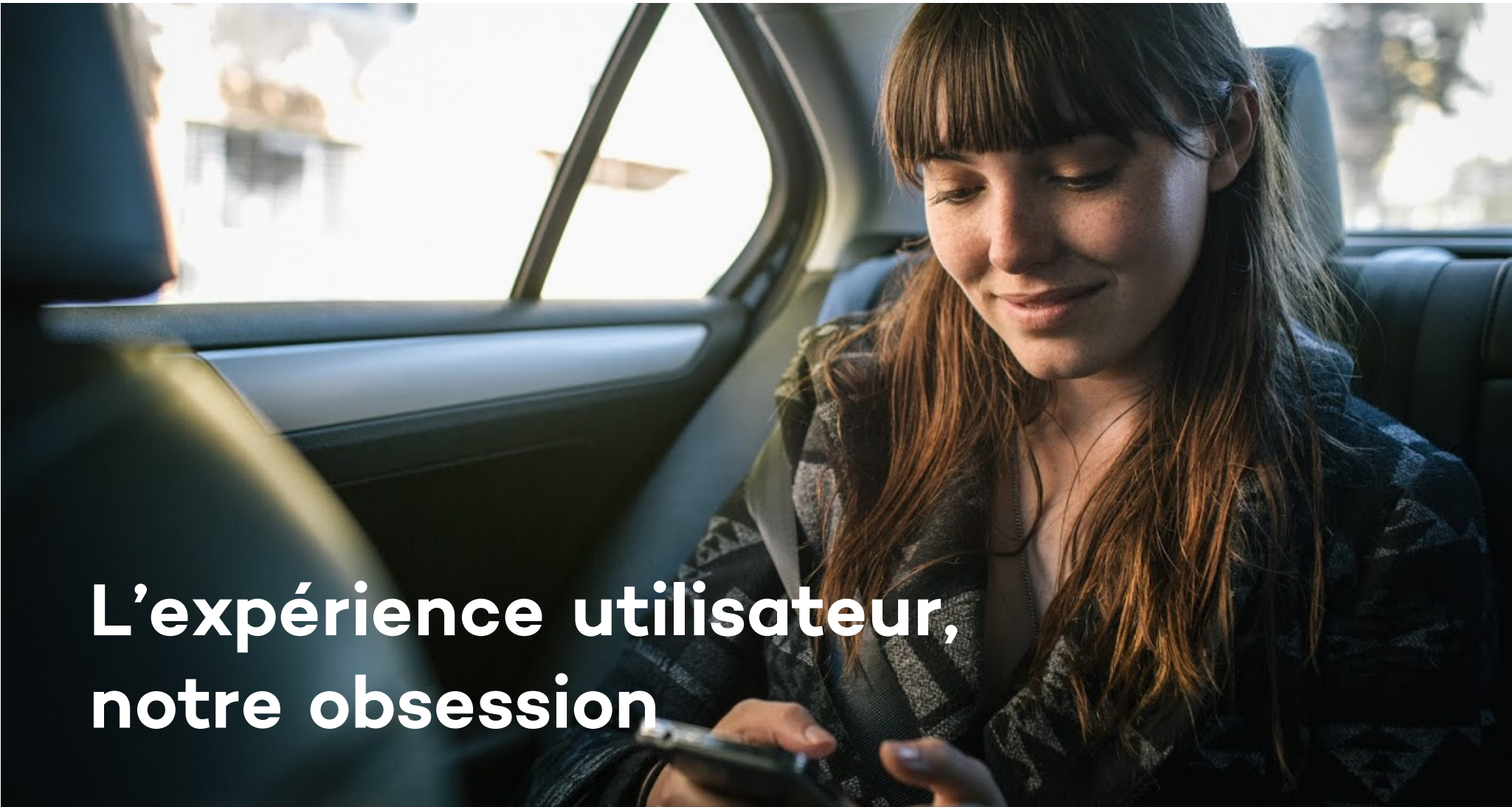
Utiliser les
véhicules
électriques



Réseau
d'affichage

L'intégration techno de Téo





**L'expérience utilisateur,
notre obsession**