



Étude de cas

Vany

Une plateforme pensée à 100 % pour les chauffeurs indépendants et les petites entreprises.



Contexte client

Veescale a conçu et développé Vany, une plateforme SaaS pensée pour les exploitants VTC et chauffeurs indépendants qui veulent reprendre le contrôle de leur activité commerciale. L'objectif : leur donner leur propre canal de réservation, automatiser l'encaissement et la facturation, et leur permettre d'encaisser à grande échelle — du chauffeur solo à la société multi-chauffeurs.

Pour illustrer l'impact concret de la plateforme, prenons le cas de Nassim, chauffeur VTC indépendant à Paris, l'un des premiers utilisateurs de Vany.

Comme une grande majorité des chauffeurs de la capitale, Nassim avait construit toute son activité sur les plateformes de réservation : Uber et Bolt représentaient près de 100 % de ses courses. Un modèle qui « fonctionne » au quotidien, mais qui enferme : commissions élevées sur chaque trajet, aucune relation directe avec le client, aucune maîtrise des tarifs, et une dépendance totale à un algorithme. En parallèle, il avait commencé à se constituer un petit noyau de clients fidèles, mais cette clientèle directe était gérée de façon artisanale — téléphone, WhatsApp, paiements en espèces, aucune facturation structurée.

Problèmes identifiés et objectifs

Le chauffeur indépendant type — comme Nassim — fait face à trois grandes limites que Vany a été conçu pour lever :

1. Une dépendance totale aux plateformes

- Près de 100 % du chiffre d'affaires capté par Uber et Bolt.
- Des commissions qui amputent la marge sur chaque course.
- Aucune maîtrise des tarifs ni de la relation client : le client appartient à la plateforme, pas au chauffeur.

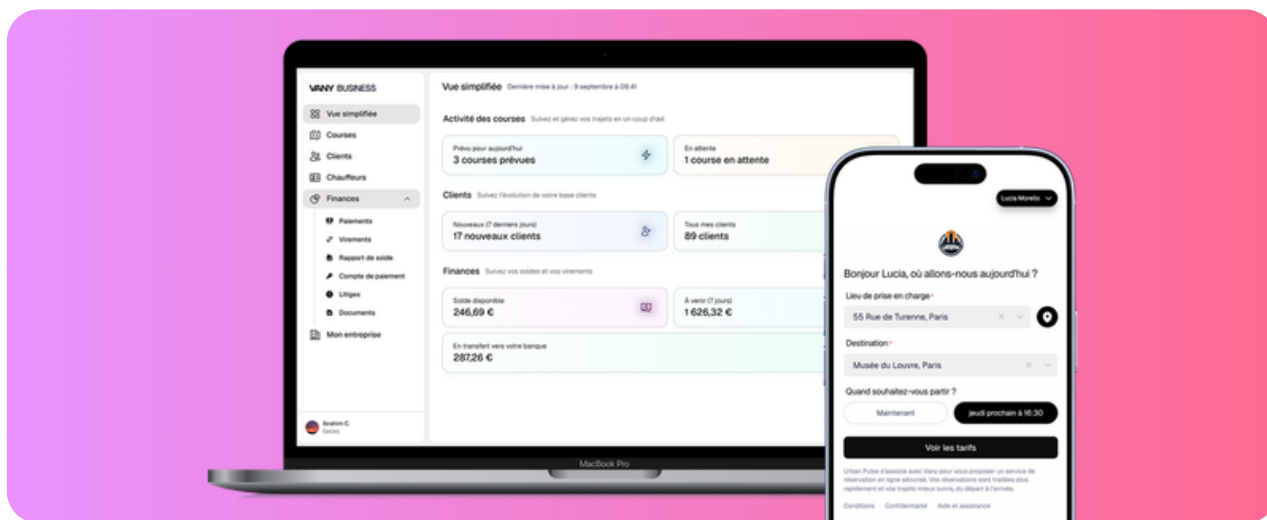
2. Une clientèle directe ingérable à la main

- Réservations prises par téléphone et WhatsApp, sans système de planification.
- Aucun moyen pour le client de réserver et payer en ligne.
- Pas de facturation automatique : chaque course « en direct » impliquait une gestion manuelle, source d'oublis et d'erreurs.
- Impossible de scaler : plus de clients = plus de charge mentale et logistique.

3. Aucune image professionnelle ni canal propre

- Pas de site de réservation à son nom, donc peu de crédibilité face à un client pro.
- Aucune visibilité sur l'activité réelle : chiffre d'affaires, courses à venir, clients récurrents.
- Aucune base pour, à terme, déléguer des courses à d'autres chauffeurs.

Solution proposée et mise en œuvre



Suggestion de représentation de Vany et Vany Business

Veescape a développé Vany pour répondre point par point à ces limites. Concrètement, voici ce que la plateforme apporte à un chauffeur comme Nassim :

Un site de réservation personnalisé

- Un site professionnel à son image, en ligne en quelques minutes.
- Ses propres tarifs, ses propres conditions, son propre canal — sans intermédiaire.
- Les clients réservent une course directement en ligne et effectuent leur demande sans passer par un appel.

Encaissement et facturation automatisés

- Paiement en ligne intégré, selon les paramètres définis par le chauffeur.
- Facturation automatique générée pour chaque course, sans saisie manuelle.
- Fin des paiements en espèces non tracés et des relances à la main.

Un dashboard pour piloter l'activité

- Réception et validation des demandes de course en un coup d'œil.
- Gestion des trajets planifiés, suivi des courses en attente, terminées ou annulées.
- Consultation du chiffre d'affaires en temps réel.
- Gestion centralisée du portefeuille clients.

Une infrastructure pensée pour passer à l'échelle

- Au-delà du chauffeur solo, Vany organise plusieurs conducteurs : affectation des courses, encaissement centralisé, suivi de l'activité de chaque chauffeur.
- De quoi transformer une activité d'indépendant en véritable société de transport, sans jamais changer d'outil.



Résultats obtenus

En 1 mois d'utilisation (phase de test), Vany a permis à Nassim de :

- Structurer un portefeuille de **50 clients centralisés** sur la plateforme — là où il n'avait qu'un carnet d'adresses éparpillé sur WhatsApp.
- Enregistrer **26 réservations** via son canal direct sur les 40 derniers jours, soit autant de courses encaissées sans commission de plateforme.
- Supprimer **100 % de la saisie manuelle** : chaque réservation déclenche automatiquement l'encaissement et la facturation.
- Obtenir une **vue 360°** sur son activité (CA, courses à venir, clients récurrents), lisible en temps réel.



Impact pour le chauffeur

- Une vraie reprise de contrôle : ses clients, ses tarifs, son canal.
- Une réduction concrète de la dépendance à Uber et Bolt, dès le premier mois.
- Fin de la gestion artisanale (WhatsApp, paiements non tracés, facturation manuelle).
- Une image professionnelle qui inspire confiance et facilite la fidélisation.



Ce que Vany prouve à l'échelle

Le cas de Nassim n'est qu'un point de départ. Ce que démontre Vany, c'est sa capacité à encaisser et automatiser pour un chauffeur comme pour une flotte entière : facturation automatique, gestion multi-chauffeurs, encaissement centralisé. La même plateforme qui aide un indépendant à sortir de la dépendance aux plateformes permet à une société de transport de piloter des dizaines de chauffeurs et d'encaisser à grande échelle.

© 2025 Veescape. Tous droits réservés.

Étude de cas réalisée par Veescape. Vany (getvany.com/business) est une solution développée par Veescape. Certaines données ont été ajustées ou anonymisées à des fins de confidentialité. Les résultats présentés sont fournis à titre illustratif et ne constituent en aucun cas une garantie de résultats futurs.

Contact : veescape.com