

Interview de Humberto Rodrigues, chauffeur VTC

La digitalisation des métiers de la route

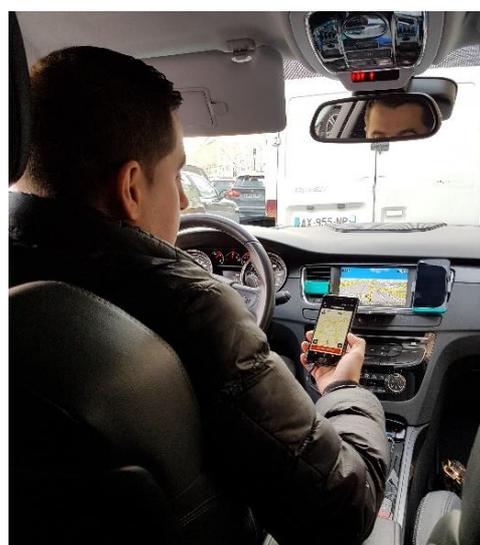
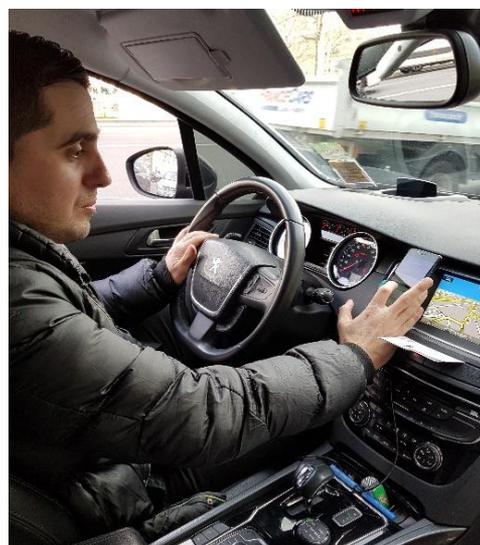
Humberto, VTC depuis 3 ans, partage avec Wiko Business Solutions son quotidien en tant que chauffeur.

Il a débuté sa carrière en tant qu'artisan dans le transport de marchandises pendant 13 ans. Une envie de changement l'a poussé à se reconverter mais toujours dans le domaine qu'il affectionne. *« J'ai toujours aimé conduire donc la transition n'a pas été trop difficile car la route, elle, ne change pas. J'ai choisi le métier de chauffeur VTC parce que c'est pour moi un plaisir de rouler dans une belle voiture et d'être en contact avec les clients ».*

Des outils de mobilité fiables pour assurer son activité d'entrepreneur

Humberto roule en Peugeot 508 hybride, voiture française tout comme son autre outil de travail, son smartphone. Les demandes de courses arrivent sur son Wiko qu'il possède depuis bientôt 3 ans. *« C'est un élément essentiel à mon travail ».*

Avec des horaires flexibles, Humberto est sur la route entre 8h30 et 19h avec un nombre de courses variant de 10 à 15. *« Heureusement, j'ai un produit qui dure dans le temps et qui est très fiable. Je ne peux pas me permettre d'avoir des pannes à répétitions ».*





Des solutions de mobilité pour plus de flexibilité et d'autonomie

Afin d'assurer un minimum de courses dans la journée, Humberto utilise 4 applications en même temps : Chauffeur Privé, Uber, Snap Car et MTL. En effet le nombre de VTC est passé de 4000 à 13 000 en seulement 3 ans.

Les clients se font plus rares et les exigences de plus en plus accrues notamment au niveau de la facilité de paiement. Lorsque Humberto ne passe pas par les applications où la transaction se fait directement, il utilise un boîtier de paiement SumUp. « Il est directement connecté via Bluetooth à mon Wiko et je peux ainsi accepter les paiements par carte bleue, même en sans contact ».



C'est grâce à un de ses clients, lui aussi entrepreneur, que notre chauffeur a entendu parler de ce fameux boîtier Sum Up. Quel que soit le secteur d'activité, il peut être utilisé pour la vente de tous types de produits et services et à n'importe quel moment tant qu'il y a une connexion avec un smartphone.

Ces deux dispositifs sont le parfait exemple de solutions de mobilité qui permettent aux entrepreneurs d'être flexibles, réactifs, et d'assurer un service de qualité et un certain confort à leur clientèle.