

Ces deux start-up françaises qui s'attaquent à la recharge des véhicules électriques

par

■ **Nicolas Banchet** ■

CEO de Zeplug et cofondateur de ChargeGuru

En bref

Vendons d'abord des véhicules électriques, on s'occupera de la manière de les recharger ensuite! Il est en effet de tradition française d'attendre que la logistique suive. Mais cette fois, les clients pourraient bien exiger d'avoir au préalable des solutions de recharge performantes et fiables dans leurs maisons individuelles, leurs entreprises et, peut-être plus encore, dans leurs copropriétés, où personne ne veut investir pour le voisin. Telle est la vocation des start-up Zeplug et ChargeGuru : relever le défi de cette partie ingrate de la transition énergétique. En levant 240 millions d'euros pendant l'été 2022, en plein refroidissement du capital investissement, Zeplug a montré sa capacité à convaincre de la solidité de son modèle de développement et du caractère prometteur de ses premiers succès européens. La quasi-licorne semble avoir pris une longueur d'avance pour fédérer le meilleur écosystème européen d'installateurs certifiés au sein d'une plateforme digitale performante.

Compte rendu rédigé par Sophie Jacolin

L'Association des Amis de l'École de Paris du management organise des débats et en diffuse les comptes rendus, les idées restant de la seule responsabilité de leurs auteurs. Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.

Parrains & partenaires de l'École de Paris du management :

Algoé¹ • Chaire etilab • Chaire Mines urbaines • Chaire Phénix – Grandes entreprises d'avenir • ENGIE • Fabernovel • Groupe BPCE • Groupe CHD • GRTgaz • IdVectoR² • L'Oréal • La Fabrique de l'industrie • Mines Paris – PSL • RATP • Université Mohammed VI Polytechnique • UIMM • Ylios³

1. pour le séminaire Vie des affaires / 2. pour le séminaire Management de l'innovation



Autres séances du cycle La Transition énergétique :

« Des ressources énergétiques négligées : gaz de mine et autres solutions innovantes »

par Antoine Forcinal, directeur général de la Française de l'Énergie

« Devenir une *software company* pour relever les défis de la transition énergétique »

par Olivier Sala, directeur groupe Recherche et Innovation, ENGIE

« La finance peut-elle verdir le monde ? »

par Luisa Florez, directrice des recherches en finance responsable, OFI Asset Management,
Didier Holleaux, directeur général adjoint d'ENGIE
et Nicolas Mottis, professeur à l'École polytechnique, administrateur du FIR
(Forum pour l'investissement responsable)

« Transformer une entreprise industrielle régulée : l'agilité du petit poucet »

par Dominique Mockly, PDG de Teréga

« Les énergies renouvelables thermiques, grandes oubliées du mix énergétique français ? »

par Alice Chougnat, cofondatrice et *CEO*, Geosophy
et Jacques Goulpeau, directeur général et *CTO*, Geosophy

« Vers une pénurie d'électricité ? »

par Patrice Geoffron, professeur au laboratoire d'économie de l'université Paris Dauphine – PSL,
Pierre Germain, partenaire fondateur d'E-CUBE Strategy Consultants
et Didier Holleaux, directeur général adjoint d'ENGIE



Si le développement des véhicules électriques est un élément clé de la décarbonation, il a un corollaire indispensable qui, dans un premier temps, semble avoir été quelque peu négligé : le déploiement de solutions de recharge adaptées à une diversité de besoins, en stationnaire et en itinérance, partagées et individuelles. Ce n'est qu'en 2020 que le Gouvernement a annoncé l'objectif de déployer 100 000 bornes publiques avant la fin de l'année suivante. Fin 2022, la cible n'était pas encore atteinte : un peu plus de 80 000 bornes étaient effectivement installées.

Développer les voitures électriques, et après ?

Qui accepterait de remplacer sa voiture thermique par un modèle électrique sans avoir l'assurance de pouvoir le charger à sa convenance ? Le nombre insuffisant de bornes a été l'un des principaux freins à l'achat de véhicules électrifiés depuis leur lancement. Tous les constructeurs automobiles se sont pourtant lancés sur le marché de l'électrique et ont engagé d'importants efforts pour diversifier leurs gammes. Peugeot a ainsi annoncé qu'il ne vendrait plus aucun modèle thermique en Europe à l'horizon 2030, avant même l'échéance décrétée par l'Union européenne de ne plus commercialiser ces véhicules en 2035. Pour les fabricants, l'accessibilité des solutions de recharge est déterminante : ils vendront d'autant plus facilement leurs véhicules électriques qu'ils pourront orienter leurs acquéreurs vers un installateur fiable de bornes individuelles à domicile. C'est à ce besoin que répond la société ChargeGuru, que j'ai créée en 2018 sur un modèle de plateforme inspiré d'Uber et des taxis G7. J'ai, en effet, été directeur général de G7 jusqu'en 2017 et j'en ai conduit la transformation face à la concurrence accélérée liée à l'arrivée d'Uber.

Qu'en est-il des copropriétés, où la bonne entente est rarement de mise et où personne ne souhaite payer pour son voisin ? Certains copropriétaires sont tentés de se brancher à une prise de façon sauvage et d'utiliser l'électricité des parties communes, mais, outre le fait que le procédé n'est guère civil, l'infrastructure des bâtiments n'est pas destinée à cet usage et le système risque vite de disjoncter. Zeplug propose aux copropriétés une solution simple, dont l'adoption ne donne pas lieu à d'interminables palabres en assemblée générale : la mise en place de l'infrastructure est gratuite et les résidents peuvent s'abonner au service progressivement. C'est un fier service rendu aux syndicats, qui se trouvent souvent démunis face aux demandes des habitants d'équiper les parkings. Créée en 2014, Zeplug suit une belle croissance – en témoigne sa dernière levée de capital, d'un montant de 240 millions d'euros, intervenue en plein refroidissement du capital investissement, destinée à soutenir son expansion internationale en Europe et aux États-Unis. J'ai rejoint cette société en 2017 – je connaissais son fondateur –, alors qu'elle accélérât sa croissance et préparait des levées de fonds. Je codirige aujourd'hui les deux entreprises qui opèrent dans le même domaine, mais qui ont adopté des modèles d'affaires totalement différents.

À chacun ses besoins de recharge

Les deux start-up ont fait le choix de ne pas être présentes dans le segment de la recharge publique, qui présente une rentabilité trop aléatoire. Les bornes publiques, qui assurent une charge ultrarapide – presque aussi rapide qu'un plein d'essence – sont en effet coûteuses, de l'ordre de plusieurs dizaines, voire plusieurs centaines de milliers d'euros. La rémunération s'effectuant à l'acte – et non sur abonnement, par exemple –, il faut s'assurer que le trafic sera suffisant pour rentrer dans ses frais. L'emplacement de la borne est donc déterminant, le risque étant qu'un concurrent vienne installer des bornes juste à côté, comme un centre commercial ou une station-service.

Pour leur part, les particuliers privilégient la charge lente, permettant d'emmagasiner l'équivalent de 20 à 40 kilomètres par heure. Une nuit permet de faire le plein. Pour un usage quotidien, il est largement suffisant de brancher sa voiture deux à trois fois par semaine, sachant qu'un véhicule roule en moyenne 30 kilomètres