

Smooove, fournisseur des Vélib', s'allie à Zoov pour "créer un champion européen"

Smooove- qui opère les vélib du Grand Paris dans le cadre du consortium Smovengo- et Zoov, spécialiste des vélos électriques partagés, se rapprochent pour renforcer leurs offres et s'attaquer à de nouveaux marchés.

Temps de lecture : minute

31 mars 2021

Mobike, GoBee, Jump, Dott...les opérateurs de vélos en libre service se sont multipliés comme des petits pains au cours des dernières années avec plus ou moins de succès. À cette première concurrence, Smooove et Zoov doivent ajouter celles des trottinettes et des scooters électriques. Bien décidées à s'imposer sur ce secteur, les deux entreprises s'allient pour créer une nouvelle entité et proposer de nouvelles offres aux villes et aux collectivités.

Cette association sonne un peu comme celle de l'ancienneté et de la nouveauté. Lancée en 2008, Smooove a déjà déployé plus de 50 000 vélos électriques et mécaniques dans 23 villes - dont Lima, Moscou, Vancouver, Helsinki et Paris - au sein du consortium Smovengo — Smooove, Indigo, Mobivia et Moventia. En face, Zoov fait figure de jeune pousse. Créée en 2017, Zoov a développé des vélos électriques en libre service dotés d'une technologie de recharge unique - les vélos ont la capacité de se recharger mutuellement - et a débuté son déploiement à Bordeaux et Saclay fin 2019.

Élargir son offre pour séduire de nouvelles villes

"Nous avons pris conscience de la complémentarité de nos deux entreprises sur un secteur en pleine mutation. Smoove apporte son expérience, son accès à un marché international et une base de 50 000 vélos. De son côté Zoov arrive avec une excellente technologie de vélo électrique en libre-service, explique Benoit Yameundjeu, CEO et DG de Smoove. Ensemble, nous allons pouvoir déployer des solutions légères de free floating ainsi que des parcs plus lourds avec ancrage". Sans oublier que Zoov a été cofondé par des amoureux de la donnée dont Eric Carreel, cofondateur de Withings, ce qui devrait leur permettre d'acquérir encore davantage de données et ainsi répondre à un vrai besoin des collectivités : comprendre les usages et les besoins de leurs habitants.



À lire aussi

Tier et Dott autorisés à opérer à Paris, Lyon et Grenoble

De son côté, Amira Haberah, cofondatrice de Zoov estime que *"cette association fera gagner plusieurs années à leur entreprise"* qui arrivera

bientôt dans de nombreuses grandes villes. Il faut dire qu'en 2020, la startup, lancée à Paris et Bordeaux fin 2019, a connu une baisse d'activité de 80% lors du premier confinement suivie de grands pics entre les deux premiers confinements et depuis le deuxième déconfinement. Smoove a profité de cette année particulière pour se concentrer sur l'épineux projet des Vélib' parisiens. *"Nous avons travaillé sur la normalisation du service et accompagné Smovengo dans l'augmentations des besoins. 2020 a été une année charnière"* , reconnaît Benoit Yameundjeu, sans revenir sur les débuts archaïques du service dans la capitale en 2017.

De nouveaux produits à l'horizon

Tous les postes seront conservés et de nouveaux seront ouverts dans les années qui viennent, selon les deux sociétés. Les deux entités comptabiliseraient à elles deux 120 salariés selon Benoît Yameundjeu et devraient atteindre les 200 collaborateurs·rices d'ici 2 ans. Si les entités ne déménageront pas de Bordeaux, Paris et Lyon, les salariés travailleront ensemble à l'élaboration de nouveaux produits en commun, gardés sous silence pour le moment.

Le *Made in France* néanmoins reste à l'honneur. *"C'est un point essentiel pour nous. La chaîne d'approvisionnement des Vélib' est déjà française à 60% et nous prévoyons des actions de relocalisation en France ou en Europe en fonction des possibilités. Dans le secteur du vélo, la supply chaine reste encore très asiatique"* , pointe le CEO de Smoove. Une décision qui pourrait devenir un argument de vente, en raison de la fiabilité conférée à l'industrie française et de l'engouement des politiques la production dans l'Hexagone.

En réalisant se rapprochement, *"nous souhaitons concurrencer les plus grands acteurs du secteur pour créer un champion européen"* , assume parfaitement Benoît Yameundjeu.

Article écrit par Anne Taffin