

Teebike cherche 500 000 euros pour industrialiser la production de sa roue électrique pour vélo

La société niçoise Teebike développe et vend une roue électrique connectée permettant de transformer n'importe quel vélo en vélo à assistance électrique. La startup a lancé une campagne de crowdequity sur Sowefund afin de financer son développement.

Temps de lecture : minute

8 janvier 2022

Les pistes cyclables sont plus remplies, les magasins de cycles se multiplient, les startups développent des protections pour les cyclistes... Le constat est sans équivoque : le vélo s'installe de plus en plus dans le quotidien des urbains. L'arrivée des vélos électriques n'y est pas pour rien. Les marques françaises sur ce créneau ont poussé comme des champignons au cours des dernières années mais leur prix reste encore très élevé pour vraiment se démocratiser. Et même lorsque c'est le cas, la pénurie de pièces détachées qui sévit depuis plusieurs mois freine l'acquisition d'un engin électrique. C'est dans ce contexte que Teebike entend se forger une place.



À lire aussi

Vélo à assistance électrique : 19 modèles made in France à enfourcher

Grâce à sa roue électrique connectée et universelle qui s'intègre sur un VTT, un vélo urbain ou un VTC (vélo tout chemin), la jeune société facilite l'accession à l'électrique tout en évitant la création d'un vélo complet - ce qui est à la fois long et coûteux, financièrement et écologiquement. Le prix du produit de Teebike s'élève à 795 euros (avec une possibilité de subvention à hauteur de 400 euros) et a déjà séduit plusieurs dizaines de clients. En moins de deux ans, Teebike a vendu 1700 roues, réalisant ainsi un chiffre d'affaires de 950 000 euros, via une commercialisation en ligne (50%) et des points de vente (50%) dans de grandes enseignes - Decathlon, Fnac-Darty ou encore Norauto.

Changer d'échelle

En parallèle, Teebike a avancé sur son industrialisation. *“Le processus industriel et logistique est au point et a été pensé pour pouvoir produire des volumes futurs importants. Du côté de la distribution, l'entreprise a*

testé l'ensemble du mix marketing et commercial afin de valider son plan d'accélération" , détaille l'entreprise sur Sowefund. Avec sa levée de fonds, elle vise un changement d'échelle. "Teebike devra continuer à démontrer sa capacité à produire de la croissance. Une croissance portée par un mix marketing qu'il faudra diversifier (réseaux sociaux, influenceurs, sponsoring, etc.) et optimiser (augmenter la part d'organique). Une croissance qui sera également portée par l'évolution de l'offre (nouveaux produits, accessoires, etc.), ce qui impliquera potentiellement des évolutions de modèle économique (location par exemple)."

Pour réaliser cette pré-série A de 500 000 euros, Teebike a choisi d'intégrer la plateforme de crowdequity Sowefund. L'investissement minimum est de 100 euros et bénéficie d'une défiscalisation ISR 2022 mais constitue, comme tout investissement, un risque à ne pas négliger.

[Pour découvrir Teebike, c'est ici.](#)

Article écrit par Anne Taffin